48

NGUYÊN TẮC CHỦ CHỐT CỦA QUYỀN LỰC

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Thông tin ebook

Robert Greene & Joost Elffers - The 48 Laws of Power
48 NGUYÊN TẮC CHỦ CHỐT CỦA QUYỀN LỰC
Dịch giả: Nguyễn Minh Hoàng
Tạo và hiệu chỉnh ebook: Hoàng Nghĩa Hạnh

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

LỜI NÓI ĐẦU

Nói chung, chúng ta không thể nào chịu nổi cái cảm giác rằng mình không có tí ti quyền lực nào đối với những con người và sự kiện quanh ta. Ai cũng muốn có nhiều quyền lực hơn, không ai muốn nhường bớt. Tuy nhiên trong thế giới ngày nay, thật nguy hiểm khi để mọi người nhìn thấy mình quá khát khao quyền lực, hoặc quá lộ liễu trong việc mưu cầu quyền lực. Chúng ta phải tỏ ra vừa phải và biết điều. Vì vậy ta cần phải tinh vi – tỏ ra tương đắc nhưng bên trong thì láu lỉnh, bề ngoài dân chủ nhưng lòng dạ lại thủ đoạn.

Trò chơi hai mang này giống với việc mưu cầu quyền lực từng tồn tại ở các triều đình xưa kia. Điểm lại lịch sử, ta thấy một triều đình tự hình thành quanh người quyền lực – nhà vua, hoàng hậu, hoàng đế, lãnh tụ. Các quần thần trong những triều đình ấy chiếm một vị thế hết sức tế nhị: Họ phải phục vụ chủ nhân, nhưng nếu tỏ ra quá xum xoe, nếu cầu xin ân huệ một các quá lộ liễu, những triều thần khác sẽ chú ý và hãm hại. Vì vậy mọi cố gắng để lấy lòng quan thầy đều phải hết sức tinh vi. Ngay cả những triều thần tài ba nhất, tinh tế nhất cũng phải có phương cách tự vệ đối với bạn đồng triều, những người bạn ấy luôn tìm cách hất chân anh ra khỏi vị trí vốn đang được chiếu cố.

Thế mà lẽ ra triều đình phải đại diện cho đỉnh cao của văn minh và tao nhã. Mọi động thái mưu cầu quyền lực quá tàn bạo hoặc công khai sẽ bị chỉ trỏ. Các quần thần sẽ hành động âm thầm và bí mật để chống lại những đồng liêu nào dùng bạo lực. Đó chính là tình huống khó xử của một triều thần: Một mặt phải chứng minh ta là điển hình của lịch lãm, mặt khác phải khôn ngoan để đánh bại đối thủ bằng những phương cách tinh vi nhất. Qua thời gian, một triều thần thành công hiểu rằng mọi nước cờ đều phải gián tiếp, nếu muốn đâm sau lưng bạn đồng liêu thì phải mang găng nhung, mặt phải nở nụ cười ngọt lịm nhất. Thay vì phải áp bức hay phản bội, một triều thần hoàn hảo đạt đến mục đích bằng sự cám dỗ, mê hoặc, lừa bịp, và chiến lược tinh vi, luôn phải dự kiến sẵn sàng nhiều nước cờ. Cuộc sống ở triều đình là thứ trò chơi không bao giờ kết thúc, nó đòi hỏi người ta phải cảnh giác thường xuyên và tư duy chiến thuật. Đó là một cuộc chiến văn minh.

Ngày nay chúng ta chứng kiến một nghịch lý tương tự đối với cách hành xử của một triều thần: Mọi hành động đều phải có vẻ văn minh, tử tế, dân chủ, và công bằng. Nhưng nếu ngây thơ chơi đúng theo những quy tắc ấy, ta sẽ bị nghiền nát bởi những thành phần không dại dột gì tuân theo. Như nhà ngoại giao nổi tiếng thời Phục hưng là Niccolò Machiavelli nhận xét, “ Bất kỳ người nào cố gắng để luôn tử tế, thì chắc chắn sẽ tàn lụi giữa số đông không

tử tế.“

Triều đình tự tạo cho mình hình ảnh của đỉnh cao tao nhã, nhưng bên dưới cái vẻ lung linh đó là một hỏa lò sục sôi những tình cảm đen tối – tham lam, ganh tỵ, dục vọng, ghen ghét. Thế giới chúng ta ngày nay tưởng tượng rằng mình là đỉnh cao công bằng, song những tình cảm xấu xa ấy vẫn khuấy động trong ta, như vẫn luôn khuấy động tự bao giờ. Cuộc chơi vẫn là một. Bề ngoài ta tỏ vẻ tuân theo lối chơi đẹp, nhưng bên trong, trừ khi quá ngây thơ khờ dại, ta nhanh chóng học bài cẩn trọng, và hành động như Napoléon từng khuyên nhủ: “Bàn tay sắt bên trong cái găng nhung“. Nếu tựa như một triều thần của thời xa xưa trước, ta có thể thành thạo nghệ thuật đánh lạc hướng, biết cách quyến rũ, mê hoặc, lừa bịp, và tinh vi đánh lừa các đối thủ, thì ta sẽ đạt đỉnh cao quyền lực. Ta sẽ có khả năng làm người khác thuận theo ý chí ta, mà họ không hề ngờ ta đang điều khiển họ. Và nếu không hề ngờ, thì họ sẽ không bao giờ cay cú hoặc kháng cự ta.

Đối với nhiều người, việc chơi trò quyền lực[1] một cách có ý thức – cho dù chỉ là gián tiếp – có vẻ như xấu xa, phi xã hội, như một di tích của quá khứ. Họ bảo là mình có thể rút chân ra khỏi cuộc chơi, bằng cách xử sự như thể họ không dính dáng gì đến quyền lực. Ta cần phải đề phòng dạng người này, bởi vì ngoài miệng nói như vậy, song thật ra thường khi họ lại là những tay chơi thứ thiệt. Đó là những chiến lược khôn ngoan để nghi trang bản chất của sự thao túng đang được sử dụng. Chẳng hạn như họ muốn cho người khác thấy rằng sự yếu đuối và không có quyền lực mới là quân tử. Nhưng người thật sự không có quyền lực, nếu không vì động cơ hoặc tư lợi nào, thì sẽ không phô trương sự yếu đuối của mình, thật ra đó là một chiến lược rất hiệu quả, tinh vi và mang tính lừa đảo, trong trò chơi quyền lực (xem Nguyên tắc 22, Chiến thuật Quy hàng).

Một chiến lược khác của người mưu cầu quyền lực là đòi hỏi sự công bằng trong mọi lĩnh vực của cuộc sống. Ai ai cũng phải được đối xử bình đẳng, cho dù thân thế hay quyền lực họ như thế nào. Nhưng nếu vì không muốn mang tiếng là trò chơi quyền lực mà ta phải đối xử bình đẳng với mọi người, thì ta xử trí như thế nào đây khi có người này giỏi hơn người khác? Đối xử bình đẳng có nghĩa là phớt lờ những dị biệt giữa mọi người, nâng người dở lên và hạ người giỏi xuống. Một lần nữa, ta cần nhớ rằng những người cổ xúy bình đẳng như thế, thật ra họ đang triển khai một chiến lược quyền lực khác, nhằm tái phân phối phúc lợi cho mọi người theo cách họ muốn.

Vậy hóa ra để tránh tham dự vào trò chơi quyền lực, ta phải tuyệt đối lương thiện và trung thực, bởi vì bọn tranh giành quyền lực thường lừa đảo và bí

hiểm. Nhưng thái độ tuyệt đối lương thiện chắc chắn sẽ xúc phạm rất nhiều người, và vài người trong số đó sẽ quật lại ta. Sẽ không ai xem thái độ lương thiện của ta là hoàn toàn khách quan, hoàn toàn không có động cơ cá nhân nào. Và họ đúng: Thật ra việc sử dụng sự lương thiện chỉ là một chiến lược quyền lực, nhằm thuyết phục người khác tin rằng ta cao thượng, hảo tâm, và vô vụ lợi. Đó chỉ là một hình thức thuyết phục, thậm chí đó là một dạng thúc ép tinh vi.

Cuối cùng những ai rêu rao rằng mình không tham dự cuộc chơi có thể giả vờ ngây thơ, để mọi người không lên án họ đang tranh giành quyền lực. Tuy nhiên ta nên cảnh giác, bởi vì cái vẻ ngây thơ cụ đó lại là một phương tiện lừa đảo rất hiệu quả (xem Nguyên tắc 21, Giả điên hạ địch). Và thậm chí ngay cả người thật sự ngây thơ cũng chưa chắc là không muốn mưu cầu quyền lực. Ngây thơ nhất là trẻ em, nhưng thường khi nhiều hành động của chúng vẫn xuất phát từ nhu cầu cơ bản là điều khiển những người quanh chúng. Chúng rất đau khổ khi cảm thấy mình bất lực trong thế giới của người lớn, vì vậy chúng dùng mọi cách để có được thứ chúng muốn. Những người thật sự ngây thơ vẫn có thể mưu cầu quyền lực, và thường khi họ hành động hiệu quả một cách khủng khiếp, vì họ không bị cản trở bởi bất kỳ suy nghĩ nào cả. Vậy ta hãy nhớ rằng ai phô trương hay trình diễn vẻ thơ ngây sẽ là kẻ ít ngây thơ nhất.

Với những người rêu rao không tham quyền, ta có thể nhận ra họ qua cách họ hô hào nào là đạo đức, lương tâm, công bằng. Nhưng vì ai cũng khao khát quyền lực và hầu như mọi hành động của chúng ta đều hướng về đó, nên ta biết rằng những người vừa kể thật ra chỉ định tung hỏa mù, dùng cái bình phong đạo đức để che đậy ý đồ của họ. Nếu quan sát kỹ, ta sẽ nhận thấy rằng họ thường là một trong những bậc thầy về kỹ năng thao túng gián tiếp, thậm chí một số bậc thầy ấy lại hành động theo vô thức.

Nếu thế giới này giống như một sân chơi cho những triều thần[2] trăm mưu ngàn chước và chúng ta đang bị kẹt trong đó, thì có cố gắng rút chân ra cũng không ích gì. Làm như thế ta chỉ thêm bất lực, và càng bất lực càng khốn khổ. Thay vì vùng vẫy chống lại điều không thể tránh, thay vì tranh cãi, than vãn, và tự chuốc cảm giác tội lỗi, tốt hơn ta nên thành thạo trò chơi quyền lực đó. Trên thực tế, hễ càng giỏi tung hứng quyền lực thì ta càng trở nên một người bạn, người tình, người chồng, người vợ giỏi giang hơn. Đi theo lộ trình của một triều thần hoàn hảo (xem Nguyên tắc 24), ta giúp người xung quanh cảm thấy hài lòng hơn với bản thân họ, ta trở thành nguồn vui cho họ. Họ sẽ lệ thuộc vào khả năng của ta, luôn muốn có ta bên cạnh. Thuần thục được 48 nguyên tắc trong quyển sách này, ta giúp mọi người tránh được nỗi

đau khi bất cẩn với quyền lực – chơi với lửa mà không biết tính chất của lửa. Nếu trò chơi quyền lực là điều không thể tránh, tốt hơn ta nên trở thành chuyên gia còn hơn là kẻ phủ nhận hoặc gã vụng về.

Muốn học trò chơi quyền lực, ta phải thay đổi viễn cảnh, phải có cách nhìn khác đối với thế giới. Phải mất nhiều năm nỗ lực và thực hành, bởi vì phần lớn trò này không tự nhiên hình thành. Cần phải có một số kỹ năng cơ bản, và một khi đã thành thạo những kỹ năng này rồi, ta sẽ áp dụng được các nguyên tắc quyền lực dễ dàng hơn.

Kỹ năng quan trọng nhất, đồng thời là nền tảng sinh tử của quyền lực là khả năng làm chủ cảm xúc. Phản ứng lại một tình huống bằng cảm xúc, đó là rào cản lớn nhất trên đường mưu cầu quyền lực, là lỗi lầm buộc ta phải trả cái giá đắt hơn nếu so với khoảnh khắc khoái chí khi ta biểu lộ xúc cảm. Xúc cảm làm mờ lý trí, và nếu lý trí bị che mờ, ta không thể chuẩn bị và đáp lại tình huống một cách có kiểm soát.

Sân giận là phản ứng xúc cảm tiêu cực nhất, vì nó làm cho lý trí bị che mờ nhiều nhất. Ngoài ra, sân giận còn có hiệu ứng phụ là làm cho tình thế càng thêm khó kiểm soát, và khiến kẻ thù quyết tâm hơn. Muốn tiêu diệt kẻ thù đã hại ta, tốt hơn ta nên dụ hắn hạ thấp cảnh giác, bằng cách làm bộ thân thiện, còn hơn là ra mặt giận dữ.

Tình yêu và thương mến cũng hại ta, bởi vì nó bịt mắt không cho ta phát hiện mục đích tư lợi của những kẻ mà ta không ngờ là đang chơi trò quyền lực. Nếu không thể đè nén cơn giận hoặc tình yêu, hoặc không thể cảm nhận hai thứ đó, thì bạn đừng nên thử. Nhưng bạn phải cẩn thận về cách biểu lộ những tình cảm ấy, sao cho chúng đừng ảnh hưởng đến cơ đồ và chiến lược.

Liên quan đến việc làm chủ cảm xúc là khả năng tạo ra khoảng cách với giây phút hiện tại để suy nghĩ khách quan về quá khứ và tương lai. Giống như Janus, vị thần La Mã hai mặt trông giữ mọi cánh cửa và cổng thành, ta phải có khả năng một lúc nhìn về nhiều hướng để xử lý nguồn nguy hiểm. Đó là gương mặt mà ta tạo cho mình – một mặt luôn nhìn về tương lai, mặt kia nhìn quá khứ.

Với tương lai thì khẩu hiệu là „Không có ngày nào không cảnh giác“. Đừng để bị bất ngờ vì bởi bất kỳ việc gì, vì ta luôn dự trù mọi tình huống trước khi chúng phát sinh. Thay vì phung phí thời gian mơ tưởng đến đoạn cuối có hậu của kế hoạch, ta nên suy tính mọi hỏng hóc, mọi biến thể khả dĩ. Càng nhìn xa trông rộng, càng tính trước nhiều nước cờ, ta càng thêm hùng mạnh.

Gương mặt thứ hai của Janus luôn nhìn về quá khứ - nhưng không phải để nhớ những vết thương đã qua hoặc nuôi dưỡng hận thù, vì như thế chỉ hạn chế sức mạnh. Điều quan trọng là tập cho quên những sự kiện không vui trong quá khứ, có khả năng mài mòn tinh thần và che mờ lý trí. Mục tiêu thật sự của việc nhìn lại sau lưng là luôn rút tỉa kinh nghiệm – nhìn về quá khứ là để học tập đấng tiền nhân. (Quyển sách này có nhiều ví dụ lịch sử đề bạn tham khảo.) Sau khi nhìn về quá khứ, ta xem xét những việc gần hơn, chẳng hạn như hành động của ta, của bạn bè ta. Đây là trường lớp quan trọng, vì xuất phát từ kinh nghiệm cá nhân.

Ta bắt đầu với những lỗi lầm trong quá khứ, loại lỗi lầm nghiêm trọng ngăn cản bước tiến của ta. Ta phân tích chúng qua lăng kính của 48 nguyên tắc quyền lực, rồi rút ra kinh nghiệm cùng với một lời thề: „Tôi không bao giờ lặp lại những lỗi lầm ấy, tôi sẽ không bao giờ rơi vào một cái bẫy như vậy nữa.“ Nếu có thể nhận xét và đánh giá tự thân theo cách ấy, ta sẽ biết cách phá vỡ cách rập khuôn từ quá khứ.

Quyền lực đòi hỏi khả năng hí lộng với vẻ bề ngoài. Vì vậy ta phải học cách đeo nhiều loại mặt nạ và để dành một bồ mưu mô thủ đoạn. Bạn đừng xem việc giả trang và lừa dối là những trò xấu xa vô đạo đức. Mọi tương tác của con người đều đòi hỏi phải lừa dối ở nhiều cấp độ khác nhau, và nhìn dưới góc độ nào đó, thì khả năng nói dối là điều khác biệt giữa con người và con thú. Trong thần thoại Hy Lạp, trong sử thi Mahabharata Ấn Độ, trong anh hùng ca Gilgamesh Trung Đông, chính những vị thần mới có phép thuật thiên biến vạn hóa để đánh lừa. Một người được xem là vĩ đại, chẳng hạn như Odysseus, được đánh giá qua việc thi đua với những thần thánh về khả năng láu cá, vì vậy anh ta cũng được tôn vinh lên gần như là thần thánh. Lừa đảo là một nghệ thuật đã phát triển của văn minh, và là vũ khí hùng mạnh nhất trong trò chơi quyền lực.

Ta không thể lừa bịp thành công nếu không biết lùi một bước để nhìn lại chính mình – nếu không biết nhập vai kẻ khác, đeo đúng chiếc mặt nạ mà tình hình cần kíp. Nắm được cách tiếp cận linh hoạt như vậy với một vỏ bọc, kể cả vỏ bọc của chính mình, ta sẽ trút bớt gánh vụng về luộm thuộm cản trở tiến bộ. Làm sao gương mặt ta cũng linh hoạt như mặt diễn viên, tập giấu kín chủ tâm, luyện cách dụ người vào bẫy. Hí lộng với cái vỏ ngoài, và thuần thục nghệ thuật đánh lừa là một vài điều thú vị của cuộc sống. Chúng cũng là thành phần chủ chốt để đạt đến quyền lực.

Nếu lừa bịp là vũ khí hùng mạnh nhất trong kho khí tài, thì đức kiên nhẫn là tấm lá chắn cực kỳ quan trọng. Kiên nhẫn giúp ta tránh những lỗi lầm ngớ

ngắn. Tựa như việc làm chủ xúc cảm, kiên nhẫn là một kỹ năng – đức tính đó không phải tự nhiên mà có. Nhưng ở lĩnh vực quyền lực thì không có gì là tự nhiên cả. Trong thế giới thiên nhiên, quyền lực là thứ có vẻ thần thánh nhất. Và kiên nhẫn là đức tính cao tột cùng của các vị thần, vì ngoài thì giờ ra, họ không có gì khác. Ngược lại, sự nóng vội chỉ làm ta có vẻ yếu ớt hơn mà thôi. Đó là sức cản quan trọng đối với quyền lực.

Tính cốt yếu của quyền lực là phi luân lý, và một trong những kỹ năng quan trọng cần đạt tới là khả năng nhận thức tình huống, chứ không phải phân biệt tốt xấu. Quyền lực là một cuộc chơi – điều này nhắc đi nhắc lại bao nhiêu lần cũng không thừa – và khi chơi, ta không đánh giá đối thủ qua chủ tâm mà qua hiệu quả hành động. Ta đo lường chiến lược và sức mạnh của họ bằng giác quan trực tiếp. Thực tế đã bao lần chứng minh rằng thiện ý chỉ làm cho vấn đề rắc rối và mờ ảo thêm mà thôi. Ích lợi gì khi phe đối tác có thiện ý và muốn làm lợi cho ta, nhưng hành động của họ chỉ gây cho ta sầu đau và đổ vỡ? Cũng tự nhiên thôi, khi thiên hạ đều viện đủ lý luận để biện minh cho hành động của họ, luôn miệng bảo rằng họ chỉ muốn làm điều tốt. Bạn phải tập cười thầm mỗi khi nghe những lý lẽ như vậy, đừng để bị lôi cuốn vào việc đánh giá thiện ý và hành động của người khác qua một loạt những phán xét đạo đức vốn thật ra chỉ là lời biện hộ cho hành động thâu tóm quyền lực.

Đó là một cuộc chơi. Đối thủ ngồi đối diện với ta. Cả hai cư xử với nhau rất lịch sự, tuân thủ luật chơi và không cố chấp. Ta chơi theo chiến lược và quan sát những nước cờ của đối thủ với tất cả điềm tĩnh có thể. Cuối cùng ta sẽ cảm kích sự lễ độ của đối thủ hơn là những hảo ý hay thiện ý của họ. Ta hãy luyện cặp mắt để theo dõi những động thái của họ, cùng lúc với tình huống bên ngoài, không để xao lãng bởi bất kỳ điều gì khác.

Trong tiến trình mưu cầu quyền lực, một nửa thành công đến từ những gì ta không làm, từ những gì ta tránh không để bị lôi kéo vào. Muốn được kỹ năng này, ta phải học cách xét đoán mọi thứ theo cái giá mà ta phải trả. Như Nietzsche từng viết, „Giá trị của một vật đôi khi không nằm trong thứ mà ta dùng để đạt vật ấy, nhưng trong thứ mà ta phải trả để có nó – cái giá mà ta phải trả.“ Có thể ta sẽ đạt đến mục đích, một mục đích đáng giá, nhưng mà với cái giá nào? Ta hãy áp dụng chuẩn mực này vào mọi thứ mọi điều, kể cả việc cộng tác với người khác hay là đến giúp đỡ họ. Rốt cuộc, đời này quá ngắn, cơ hội hiếm hoi, mà ta cần phải có biết bao sức lực. Dưới góc độ này, thì giờ là một yếu tố quan trọng không kém những yếu tố khác. Đừng bao giờ phí phạm thì giờ quý báu hoặc sự an tĩnh tinh thần cho những vụ việc của người khác, vì đó là cái giá quá cao.

Quyền lực là cuộc chơi tập thể. Muốn biết chơi và chơi thành thạo, ta phải phát triển khả năng nghiên cứu và hiểu rõ con người. Nhà tư tưởng vĩ đại Baltasar Gracián của thế kỷ XVII đã viết: „Nhiều người bỏ thời gian ra nghiên cứu thuộc tính loài thú hoặc thảo mộc; nhưng sẽ quan trọng hơn biết bao, nếu ta nghiên cứu thuộc tính con người, những người mà ta sẽ phải sống chung hoặc chết cùng!"

Muốn trở thành một tay chơi lão làng, ta cũng phải là nhà tâm lý lão luyện. Ta phải nhận ra động cơ của đối thủ và nhìn xuyên thấu màn hỏa mù mà họ phủ chụp để nghi trang hành động. Đây là bí quyết giúp ta có thêm vô số khả năng đánh lừa, quyến rũ và thao túng.

Bản chất con người vô cùng phức tạp, ta có thể bỏ ra cả đời quan sát mà không bao giờ hiểu rõ. Vì vậy điều quan trọng là ta lập tức khởi sự rèn luyện, với một nguyên tắc không quên: Không phân biệt đối tượng nghiên cứu, không phân biệt đối tượng cần tin cậy. Đừng bao giờ tin ai hoàn toàn, quan sát hết mọi người, kể cả bạn bè và người thân.

Cuối cùng, ta phải tiến tới quyền lực bằng con đường gián tiếp. Phải ngụy trang trò trí trá. Tựa như quả bi-da nảy đi nảy lại mấy băng trước khi chạm bi, mọi nước cờ của ta phải được dự trù và triển khai càng ít hiển nhiên càng tốt. Khả năng hành động gián tiếp giúp ta hưng thịnh trong dạng triều đình đương đại: Bên ngoài là mẫu mực của sự tử tế đàng hoàng, nhưng bên trong ta lại là tay tổ thao túng.

Bạn hãy xem 48 Nguyên tắc chủ chốt của Quyền lực như là quyển sổ tay của nghệ thuật đánh lạc hướng. Những nguyên tắc được trình bày đều là ghi chép của những người từng nghiên cứu và thuần thục trò chơi quyền lực. Những ghi chép này trải dài suốt hơn ba ngàn năm, xuất xứ từ những nền văn minh rất khác nhau như Trung Quốc và Italia. Tuy vậy chúng cùng chia sẻ những chủ đề về mạch tư tưởng, cùng gợi ý về một cốt tủy của quyền lực chưa được diễn giải minh bạch. Bốn mươi tám nguyên tắc của quyền lực được chiết suất từ sự uyên thâm tích lũy đó, được góp nhặt từ tác phẩm của những bậc thầy về chiến lược (Tôn Tử, Clausewitz), chính trị (Bismarck, Talleyrand), triều ca (Castiglione, Gracián), quyến rũ (Ninon de Lenclos, Casanova) và lừa đảo („Yellow Kid" Weil) lỗi lạc nhất trong lịch sử.

Những nguyên tắc này được lần lượt trình bày theo một bố cục đơn giản và tổng quát như nhau: Sẽ có những hành động làm tăng cường quyền lực (tuân thủ nguyên tắc), trong khi hành động khác lại làm suy yếu thậm chí làm ta sụp đổ (vi phạm nguyên tắc). Nhiều ví dụ lịch sử sẽ minh họa những vi phạm

và tuân thủ vừa kể. Sau mỗi ví dụ là phần diễn giải để làm sáng tỏ thêm. Sau đó, ta sẽ cùng đúc kết các yếu tố cốt lõi của nguyên tắc quyền lực đang đề cập và để cho người đọc tiện ghi nhớ, tất cả những điều vừa kể sẽ được cô đọng lại thành một hình ảnh, trình bày ngắn gọn trong vài ba dòng. Để khẳng định hình ảnh ấy là ý kiến của chuyên gia, của bậc thầy ở lĩnh vực đó. Đoạn cuối rất ngắn là phần nghịch đảo để nhắc nhở ta áp dụng nguyên tắc một cách linh hoạt chứ không nên lúc nào cũng nhắm mắt làm y theo.

Bạn có thể sử dụng 48 Nguyên tắc chủ chốt của Quyền lực theo nhiều cách. Đọc một mạch từ đầu tới cuối, bạn biết về quyền lực nói chung. Mặc dù nhiều nguyên tắc có vẻ như không liên quan trực tiếp đến cuộc sống của bạn, nhưng qua thời gian bạn nhận thấy rằng tất cả các nguyên tắc đều có đất ứng dụng và chúng thực sự tương quan nhau. Có được tầm nhìn tổng quát về toàn bộ chủ đề này, bạn sẽ tăng cường khả năng đánh giá những hành động đã qua, nâng cao mức độ điều khiển những vụ việc đang diễn biến. Một thời gian lâu dài sau khi kết thúc quyển sách, nếu nghiền ngẫm kỹ lưỡng, bạn sẽ phát sinh tư duy mới, cách nhìn và cách đánh giá mới.

Quyển sách cũng được thiết kế để bạn tùy nghi lướt qua và chọn đọc nguyên tắc nào có vẻ thích hợp với tình huống gần gũi nhất. Chẳng hạn bạn đang có vấn đề cần giải quyết với cấp trên và không hiểu tại sao mình lại bỏ ra bao nhiêu công sức mà vẫn không được ghi nhận, không được đề bạt. Nhiều nguyên tắc đặc biệt nhấn mạnh đến tương quan giữa bề trên và cấp dưới, và chắc là bạn đang vi phạm một trong những nguyên tắc ấy. Bạn chỉ việc liếc qua phần liệt kê 48 nguyên tắc ở phần đầu quyển sách để nhận ra thứ mình cần.

Cuối cùng, bạn cũng có thể đọc lướt cho vui, chọn đại một chương đọc hú họa, xem như tìm hiểu các nhược điểm và thưởng ngoạn những kỳ công của bậc tiền nhân trên con đường mưu cầu quyền lực. Song chúng tôi cũng có lời cảnh báo cho thành phần độc giả này: Có lẽ bạn không nên tiến thêm nữa mà hãy quay lại đi. Quyền lực rất cám dỗ và trí trá theo cách riêng của nó. Đó là một mê cung – đầu óc bạn sẽ hao mòn vì phải giải quyết những vấn đề vô tận, và bạn sẽ sớm nhận ra rằng mình bị lạc lối một cách thú vị. Nói cách khác, sẽ thú vị hơn khi bạn nhìn quyền lực một cách nghiêm chỉnh. Đừng bông lông với một chủ đề quan trọng như vậy. Những vị thần quyền lực sẽ phật lòng với kẻ phù phiếm, các ngài chỉ thỏa mãn với những ai biết học hỏi và suy xét, trừng phạt người cưỡi ngựa xem hoa.

Những ai cố gắng để luôn làm người tốt chắc chắn sẽ thất bại giữa số đông những kẻ không tốt. Do đó đấng quân vương nào muốn giữ vững quyền lực

phải biết cách để không làm người tốt, và sử dụng sự hiểu biết đó, hoặc là nén lòng không sử dụng nó,tùy theo hoàn cảnh yêu cầu.

THE PRINCE, Niccolò Machiavelli, 1469-1527

NGUYÊN TẮC 1

ĐỪNG BAO GIỜ CHƠI TRỘI QUAN THẦY

Luôn khéo léo làm cho cấp trên cảm thấy họ hơn bạn. Trong khi gây ấn tượng và thỏa mãn họ, bạn đừng quá đà, nghĩa là đừng bộc lộ tài năng, nếu không bạn sẽ bị phản tác dụng: bạn sẽ khiến họ e ngại và bất an. Hãy làm sao cho những ông thầy, ông chủ của bạn cảm thấy giỏi giang hơn là thực chất của họ, bạn sẽ đạt được tầm cao của uy quyền.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Nicolas Fouquet là bộ trưởng tài chính vào những năm đầu tiên khi vua Louis XIV của Pháp mới lên ngôi. Fouquet là người hào hoa rộng rãi, thích rượu ngon, gái đẹp, thi ca và những yến tiệc linh đình. Ông cũng thích có nhiều tiền, vì lối sống của ông rất xa hoa. Fouquet rất giỏi giang và tin rằng tài năng của mình thiết yếu đối với nhà vua. Vì vậy vào năm 1661 khi thủ tướng Jules Mazarin qua đời, Fouquet trông chờ vua bổ nhiệm mình kế vị. Nhưng nhà vua lại bất ngờ hủy bỏ cái ghế thủ tướng. Chính điều này, cộng với vài dấu hiệu khác đã khiến Fouquet nghĩ rằng mình bị thất sủng. Để lấy lòng nhà vua, Fouquet liền nảy sinh ý định tổ chức một buổi tiệc vĩ đại nhất, ngoạn mục nhất mà thế giới chưa bao giờ chứng kiến. Lấy cớ là để ăn tân gia tòa lâu đài Vaux-le-Vicomte vừa mới hoàn tất, nhưng thực ra là để tỏ lòng tôn kính đức vua, vốn là vị khách danh dự.

Đến dự là những quý tộc lừng danh nhất châu Âu, cùng với những bộ óc vĩ đại nhất thời bấy giờ, như La Fontaine, La Rochefoucauld, Madame de Sévigné. Molière soạn hẳn một vở mới cho buổi tân gia, và đích thân thủ vai ở đêm trình diễn cuối cùng. Yến tiệc bắt đầu bằng bữa tối bảy món, bao gồm nhiều sơn hào hải vị Đông phương mà nước Pháp chưa bao giờ biết đến, chưa kể nhiều món chỉ mới được sáng tạo đặc biệt cho buổi yến tiệc này. Ngay cả âm nhạc cũng được Fouquet đặt hàng riêng để tôn vinh nhà vua.

Sau bữa tối, Fouquet tổ chức cuộc đi dạo vòng quanh những khu vườn lộng lẫy của tòa lâu đài. Thiết kế vườn tược và hệ thống phun nước ở Vaux-le-Vicomte trở thành cảm hứng cho hoàng cung Versailles sau này.

Đích thân Fouquet hướng dẫn nhà vua trẻ thưởng lãm những chòm kiểng và luống hoa xếp đặt hết sức khéo léo theo hình học. Vua vừa bước đến hệ thống thủy lợi thì hàng loạt pháo bông được bắn lên rực rỡ, và ngay sau đó vở kịch của Molière bắt đầu. Yến tiệc còn tiếp diễn thật khuya và ai ai cũng

gật gù tán thưởng rằng trong đời chưa bao giờ mục kích màn trình diễn nào ấn tượng đến thế.

Hôm sau, Fouquet bị thủ lĩnh ngự lâm quân là D'Artagnan đến bắt giữ. Vài tháng sau Fouquet bị xử vì tội biển thủ quốc khố. (Thật ra, hầu hết tài sản đều được Fouquet biển thủ với sự chấp thuận của nhà vua và nhân danh nhà vua.) Sau đó Fouquet bị nhốt vào lao tù đìu hiu nhất nước Pháp, gần đỉnh dãy núi Pyrénées, nơi ông đơn đọc trải qua hai mươi năm cuối cùng của đời mình.

Diễn giải

Louis XIV, vị vua Mặt trời, là người kiêu căng ngạo mạn, luôn muốn là tâm điểm chú ý của mọi thời đại. Ông không thể để cho bất kỳ ai trội hơn mình về mặt xa hoa, và càng không thể là bộ trưởng tài chính. Để có người kế nhiệm Fouquet, vua chọn Jean-Baptiste Colbert, vốn nổi tiếng về tính tằn tiện, về những buổi tiếp tân chán chường nhất Paris. Colbert khôn khéo tính toán sao cho mỗi đồng xu giải ngân đều chui thẳng vào túi nhà vua. Với dòng chảy này, Louis XIV cho xây dựng một hoàng cung còn lộng lẫy hơn tòa lâu đài của Fouquet, đó chính là cung điện Versailles còn tồn tại đến ngày nay. Vua trưng dụng những kiến trúc sư, nghệ nhân thiết kế và trang trí vườn tược của Fouquet. Và tại hoàng cung Versailles, Louis XIV tổ chức những yến tiệc còn linh đình hơn buổi dạ hội mà Fouquet đã trả giá bằng những ngày tù tội của mình.

Chúng ta hãy xem xét tình huống. Trong buổi dạ hội, Fouquet dâng lên vua hết màn trình diễn này đến màn trình diễn khác, màn sau huy hoàng hơn màn trước, tưởng rằng như thế sẽ chứng minh được lòng trung nghĩa với quan thầy. Không chỉ hy vọng lấy lại được ân sủng của vua, Fouquet còn nghĩ rằng như thế sẽ chứng minh cho vua thấy mình biết chơi, có nhiều mối quan hệ cao quý, được lòng mọi người, và như thế mình sẽ là người không thể thiếu, sẽ xứng đáng ngồi vào ghế thủ tướng. Tuy nhiên cứ với mỗi màn trình diễn, mỗi tiếng hoan hô của khách hướng về Fouquet lại làm cho vị vua trẻ cảm thấy rằng quần thần và bè bạn mình mê mẩn Fouquet hơn vua, và rằng thật ra Fouquet đang phô trương thanh thế và uy quyền. Thay vì tôn vinh vua, buổi dạ hội của Fouquet lại làm tổn thương sự kiêu căng của ngài. Tất nhiên là Louis XIV không thể nào công khai nhìn nhận sự việc đó, vì vậy ông tìm cớ thủ tiêu người vô tình làm cho mình cảm thấy mất tự tin.

Cho dù dưới hình thức nào thì đó cũng là số phận của tất cả những ai làm chông chênh cái Tôi của quan thầy, làm rạn nứt sự ngạo mạn và khiến cho

quan thầy e sợ cho vị trí tối thượng của mình.

Vào đầu buổi dạ tiệc, Fouquet đang ở đỉnh cao của thế giới.

Đến tàn cuộc, ông ta đã rơi xuống đáy.

(Voltaire, 1694-1778)

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Vào đầu những năm 1600, nhà thiên văn và toán học người Ý tên Galileo lọt vào một tình thế gieo neo. Các công trình nghiên cứu của ông đều phụ thuộc vào những nhà lãnh đạo và vì vậy như những nhà khoa học khác của thời Phục hưng, đôi khi ông phải tặng các phát minh và sáng chế cho những gương mặt lỗi lạc nhất thời bấy giờ. Chẳng hạn như có lần ông trao tặng một la bàn quân sự cho Công tước Gongaza. Sau đó ông lại đề tặng một quyển sách hướng dẫn sử dụng la bàn cho dòng họ Medici. Những lãnh tụ vừa kể đều hài lòng và không bạc nghĩa; và qua họ, Galileo tìm thêm được học viên để dạy. Tuy nhiên cho dù phát minh sáng chế của Galileo có quan trọng cách mấy thì những gia đình quyền uy kia đều luôn thưởng công cho ông bằng quà biếu chứ không có tiền mặt. Điều này làm cho cuộc sống của Galileo luôn bấp bênh và lệ thuộc. Ông tự nhủ phải tìm ra cách sống khá hơn.

Galileo quyết thực thi một chiến lược mới vào năm 1610, khi ông khám phá ra các vệ tinh của hành tinh Jupiter. Thay vì san sẻ khám phá này cho những bảo trợ - tặng viễn vọng kính mà ông đã sử dụng cho nhà này, đề tặng quyển sách cho nhà kia, vân vân – như từng làm trong quá khứ, Galileo quyết định tập trung vào gia đình Medici. Lý do: Ngay sau khi thiết lập triều Medici vào năm 1540, Cosimo I tuyên bố Jupiter là hùng mạnh nhất trong thiên vương và lấy Jupiter làm biểu tượng cho họ Medici – một biểu tượng quyền uy vượt trên cả sức mạnh của chính trị và tài chính, biểu tượng tìm về đế chế La Mã cổ xưa cùng với những vị thần linh thời ấy.

Galileo biến việc khám phá các vệ tinh của hành tinh Jupiter thành một sự kiện thiên văn để tôn vinh sự vĩ đại của dòng họ Medici. Không lâu sau cuộc khám phá, ông tuyên bố rằng „những vì sao sáng [các vệ tinh của Jupiter] tự xuất hiện trên nền trời“ ngay trong tầm ngắm kính viễn vọng của ông vào lúc Cosimo II lên ngôi. Galileo mắm muối thêm rằng số lượng bốn vệ tinh hợp với gia đình Medici (Cosimo II có ba người em), và vệ tinh xoay quanh Jupiter như bốn người con sum vậy quanh Cosimo I, kẻ khai sáng triều Medici. Còn hơn là một sự trùng hợp, khám phá đó chứng tỏ các thiên

vương cũng cho thấy uy lực của họ Medici, Galileo cho thiết kế huy hiệu có hình thần Jupiter đang ngồi trên đám mây có bốn ngôi sao vây quanh và tặng cho Cosimo II như muốn nhắn nhủ rằng đó làm mệnh trời.

Vào năm 1610, Cosimo II bổ nhiệm Galileo làm triết gia và nhà toán học chính thức của triều đình, kèm lương bổng đầy đủ. Với một khoa học gia, đó là vận may của cả một đời. Chuỗi ngày van xin bảo trợ đã qua rồi.

Diễn giải

Chỉ với một phát, chiến lược mới giúp Galileo thu hoạch còn nhiều hơn là bao năm tháng phải đi nài nỉ được đỡ đầu. Lý do rất đơn giản: Tất cả các vị chủ nhân đều muốn mình sáng chói hơn người khác.

Họ không quan tâm đến khoa học hoặc sự thật trực quan hay phát minh mới nhất. Họ chỉ quan tâm đến vinh quang và tên tuổi. Galileo đã mang đến cho dòng Medici sự vinh quang bao la, bằng cách liên hệ dòng họ này với sức mạnh của trời đất, còn hơn là khi ông ta tuyên bố dòng Medici đã bảo trợ cho một thiết bị hay khám phá khoa học mới lạ.

Nhà khoa học cũng không thoát khỏi những thăng trầm của đời sống triều thần và việc bảo trợ. Họ cũng phải phục vụ cho giới chủ cảm thấy mất tự tin, như thể vai trò của mình chỉ là đứng ra chi tiền – một vai trò rất khó chịu và đáng ghét. Người sản xuất ra một công trình lớn muốn cảm thấy mình còn là gì đó hơn là cái vai tài trợ. Hắn muốn mọi người cảm thấy quyền uy và sức sáng tạo của mình, và còn quan trọng hơn là cái công trình mang tên hắn. Thay vì làm cho hắn bất an, bạn phải mang đến vinh quang cho hắn. Với khám phá của mình, Galileo không thách thức uy quyền trí thức của dòng Medici, mà cũng không làm cho họ cảm thấy thua kém chút nào về mặt hiểu biết. Khi tôn họ lên hàng „sao“, Galileo đã giúp họ chói sáng giữa các triều đình ở Ý. Galileo đã không chơi trội sư phụ mà còn giúp sư phụ chói sáng hơn tất cả những người khác.

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Ai cũng có những mối bất an riêng. Khi chơi nổi và trưng ra tài năng của mình, đương nhiên bạn đã khuấy lên đủ loại đố kỵ, ganh tỵ và những biểu hiện bất an khác. Điều đó ắt phải xảy ra. Mặc dù không phải lúc nào cũng ra sức làm vừa lòng người khác, song với những người trên mình, bạn phải có cách tiếp cận đặc biệt hơn: Với những gì liên quan đến uy quyền, có lẽ lỗi lầm lớn nhất là làm lu mờ „đấng bề trên“.

Đừng ngu ngơ nghĩ rằng cuộc đời đã thay đổi nhiều từ thời Louis XIV và Medici. Người nào đã đạt đến những mức thành tựu cao ngất trong đời này cũng đều giống như vua chúa: Họ muốn được tự tin khi ngồi vào vị trí của mình, và khi so với những người xung quanh, họ phải thông minh hơn, khôn ngoan hơn và duyên dáng hơn. Có một sự hiểu lầm rất phổ biến nhưng thật chết người, rằng ta phải phô trương hết tài nghệ và năng khiếu để lấy lòng sư phụ. Có thể sư phụ sẽ làm bộ gật gù vừa ý, song ngay khi có dịp, sư phụ sẽ thay thế bạn bằng một gã ít thông minh hơn, ít duyên dáng hơn, ít có vẻ nguy hiểm hơn, cũng như Louis XIV thay thế Fouquet sáng chói bằng Colbert nhạt nhẽo. Và cũng như Louis, tuy không thừa nhận sự thật, nhưng sư phụ bạn sẽ nại ra một cái cớ để đẩy bạn đi cho khuất mắt.

Nguyên tắc này có hai quy luật mà bạn phải ý thức. Thứ nhất, bạn có thể vô tình chơi trội sư phụ khi sống thực với con người mình. Trên đời này có những đấng bề trên rất dễ cảm thấy bất an, mất tự tin một cách khủng hoảng. Chỉ với nét duyên dáng và tao nhã tự nhiên của mình, bạn có thể vô tình làm lu mờ sư phụ.

Ít ai có nhiều tài năng tự nhiên như Astorre Manfredi, quận công xứ Faenza. Là người đẹp trai nhất trong số các vương tôn Ý, quận công này luôn mê hoặc quần thần bằng sự hào phóng và cởi mở.

Năm 1500, Cesare Borgia bao vây Faenza. Khi thành phố đầu hang, dân chúng trông chờ Borgia giáng cho họ những điều tệ hại nhất, vì Borgia nổi tiếng tàn ác. Nhưng không, lần này Borgia chỉ chiếm lấy thành lũy nhưng không giết dân mà lại còn cho phép vương tôn trẻ Manfredi, lúc ấy vừa 18 tuổi, được hoàn toàn tự do ở lại triều đình.

Tuy nhiên vài tuần sau đó binh lính đưa Astorre Mafredi đến một ngục thất La Mã xa xôi. Một năm sau, người ta vớt được xác Manfredi từ dòng song Tiber với một khối đá cột vào cổ. Borgia biện minh hành động dã man này bằng cách vu cáo Manfredi âm mưu tạo phản, nhưng sự thật là Borgia vẫn nổi tiếng kiêu ngạo và đa nghi. Ngay cả khi không cố ý, Manfredi cũng làm cho Borgia bị lu mờ. Vì những tài năng tự nhiên, vị vương tôn trẻ chỉ cần xuất hiện là Borgia có vẻ bớt lôi cuốn và hấp dẫn. Bài học ở đây thật đơn giản: Nếu không thể nào ngăn chăn tinh hoa của mình phát tiết ra ngoài, bạn nên tránh gặp những con quỷ kiêu ngạo như thế. Hoặc là tránh xa chúng, hoặc bạn phải tìm ra cách che giấu những đức tính của mình khi ở gần bên một Cesare Borgia.

Thứ hai, đừng bao giờ nghĩ rằng vì được sư phụ tin yêu nên mình muốn làm

gì thì làm. Biết bao giấy mực đã kể lại trường hợp những bầy tôi từng được thương yêu nhất nhưng lại đột nhiên thất sủng vì nghĩ rằng chức vụ, vị trí của mình là tất yếu, rồi từ đó chơi trội quan thầy. Sen no Rikyu là một sủng thần của thiên hoàng Hideyoshi vào những năm cuối thế tỷ XVI ở Nhật. Là nghệ nhân bậc nhất về trà đạo, Sen no Rikyu trở thành một trong các cố vấn được tin cẩn nhất của Hideyoshi. Thiên hoàng ban phòng ốc riêng trong hoàng cung cho ông và ông được trọng vọng khắp nước Nhật. Thế mà vào năm 1591, Hideyoshi lại xử ông tội chết. Rikyu tự tử. Sau này người ta mới khám phá ra nguyên nhân khiến ông ta bị thất sủng: Hình như vì xuất thân là nông dân và sau này mới được vào cung, Rikyu lại cho tạc tượng chính mình đang mang dép quai (một dấu hiệu của giai cấp quý tộc) trong tư thế ngạo nghễ. Ấy vậy mà Rikyu lại còn cho đặt tượng trong ngôi đền quan trọng nhất ở các cổng hoàng cung, trơ trơ trước nơi qua lại của hoàng tộc. Với Hideyoshi, điều này có nghĩa là Rikyu đã quá quắt lắm. Giả định Rikyu có được ban cho những quyền thế của quan nhất phẩm thì ông ta cũng phải nhớ rằng mình được thế là nhờ thiên hoàng, nhưng trái lại ông những tưởng tất cả đều do mình đạt được. Đây làm một tính toán sai lầm không thể tha thứ, do đó Rikyu đã phải trả giá bằng chính mạng sống. Bạn hãy nhớ điều sau đây: Đừng bao giờ nghĩ rằng mình được vị trí này là tất nhiên, và đừng bao giờ để cho quyền thế bổng lộc bốc mình lên quá đà.

Biết được những mối nguy của việc chơi trội sư phụ, bạn có thể làm ngược lại để được lợi lạc. Trước tiên phải thổi phồng và xu nịnh sư phụ. Xu nịnh một cách lộ liễu cũng được, nhưng hiệu quả rất hạn chế. Hơn nữa những quần thần khác sẽ đố kỵ. Ta nên xu nịnh kín đáo thôi. Chẳng hạn nếu "chẳng may" lại thông minh hơn sư phụ, bạn hãy tỏ vẻ ngược lại, làm cho sư phụ thấy thông minh hơn bạn. Vờ hành động ngây ngô. Làm cho sư phụ thấy là bạn cần đến sự tinh thông của hắn ta. Làm bộ gây ra một vài lỗi nhỏ vô hại, mục đích là để cầu cứu sư phụ. Sư phụ nào cũng khoái những loại cầu xin như thế. Nếu không có cơ hội gia ân cho bạn, sư phụ sẽ tìm cách đổ lên đầu bạn nhiều ý ác.

Nếu bạn nảy sinh nhiều ý hay hơn ý của sư phụ thì cứ hô hoán lên rằng đó là "thánh ý anh minh", và để cho càng nhiều người biết càng tốt. Nếu ý của bạn có hiệu quả tốt thì cứ tung hô rằng đó chỉ phản ánh ý của sư phụ.

Nếu bạn hóm hỉnh hơn sư phụ và muốn đóng vai thằng hề trong hoàng cung thì cũng tốt thôi, nhưng nhớ đừng để mọi người thấy ngược lại rằng sư phụ quá lạnh lùng và cáu kỉnh. Nếu cần, bạn nên hạ bớt ngọn lửa dí dỏm xuống và tìm cách cho mọi người thấy chính sư phụ là suối nguồn của niềm vui và sự phấn khởi. Nếu bản tính tự nhiên của bạn lại chan hòa và hào phóng hơn

sư phụ, hãy cẩn thận đừng để vô tình mình trở thành đám mây che khuất sự tỏa sáng của hắn ta. Phải làm cho sư phụ an tâm với cái vị trí của Mặt trời với tất cả những người khác xoay quanh, một Mặt trời quyền uy và sáng chói, một cái rốn của vũ trụ. Nếu bị đặt vào thế phải giải khuây sư phụ, thỉnh thoảng bạn nên lù khù một chút để được sư phụ thương hại. Mọi nỗ lực gây ấn tượng bằng sự duyên dáng và hào phóng có thể chí tử: nếu không thuộc long bài học của Fouquet, bạn sẽ trả giá đắt.

Trong tất cả những trường hợp trên, việc giấu giếm sở trường của mình không phải là biểu hiện của sự yếu đuối, nếu cuối cùng việc giấu giếm ấy đưa bạn đến uy quyền. Cứ để cho người khác sáng chói, như thế bạn có khả năng kiểm soát tình hình, vậy còn hơn là trở thành nạn nhân khi họ trở nên bất an. Tất cả những mưu kế ấy sẽ có ích vào ngày mà bạn quyết định vượt lên trên thân phận thấp hèn. Nếu làm được như Galileo, tức là để cho sư phụ càng sáng chói hơn trong cái nhìn của mọi người thì bạn sẽ được sư phụ xem như của trời cho và lập tức được thăng quan tiến chức.

Hình ảnh cần ghi nhớ:

Những vì sao trên bầu trời. Mặt trời chỉ có một mà thôi. Đừng bao giờ che khuất ánh dương, đừng bao giờ cạnh tranh với những tia sáng ấy. Thay vào đó bạn nên ẩn mình và tìm cách gia tăng sự chói lọi của sư phụ.

Ý kiến chuyên gia:

Tránh đừng sáng chói hơn quan thầy. Mọi thế thượng phong đều khả ố, nhưng khi bầy tôi mà đứng cao hơn chúa công thì không chỉ là ngu xuẩn mà còn chí tử. Đó là bài học mà ta học từ những vì sao trên trời – chúng có thể có họ hàng với Mặt trời, cũng có thể sáng chói không kém, nhưng không bao giờ xuất hiện bên cạnh Mặt trời.

(Baltasar Gracián, 1601-1658).

NGHỊCH ĐẢO

Không phải gặp bất kỳ ai thì mình cũng sợ mất lòng, nhưng bạn phải học cách trở nên tàn nhẫn một cách có chọn lọc. Nếu sư phụ bạn là vì sao đang rơi, thì bạn không ngần ngại gì khi phải chơi trội hắn. Không nên thương hại – khi chòi đạp để vươn lên đỉnh cao, bản thân sư phụ bạn cũng không hề áy náy gì đâu. Hãy chứng minh sức mạnh với hắn ta. Nếu hắn yếu, bạn kín đáo làm cho hắn rớt đài nhanh hơn nữa: chờ đến thời điểm then chốt, bạn chứng tỏ mình không hơn, giỏi hơn, duyên hơn hắn. Nhưng nếu hắn đã quá yếu và

sập tiệm đến nơi, cứ để dòng đời lo liệu. Lúc này bạn không nên chơi trội một sư phụ suy thế, vì có thể mọi người đánh giá bạn là tàn nhẫn và thù vặt. Khi vị trí sư phụ còn vững nhưng bạn biết mình giỏi giang hơn, bạn hãy ẩn nhẫn chờ thời. Tự nhiên uy quyền của sư phụ sẽ mai một và suy nhược dần. Sẽ đến lúc sư phụ sụp đổ và nếu tính toán kỹ lưỡng đúng đắn, bạn sẽ sống còn và ngày nào đó vượt trội hắn.

NGUYÊN TẮC 2

ĐỪNG QUÁ TIN CẬY BẠN BÈ,HÃY HỌC CÁCH SỬ DỤNG KẺ THÙ

Hãy thận trọng với bạn bè – họ dễ dàng phản bội bạn, vì họ dễ bị lòng đố kỵ khuấy động. Ngoài ra họ cũng dễ hư hỏng và có khuynh hướng nắm quyền. Hãy thu nhận một kẻ thù cũ và hắn sẽ trung kiên hơn bạn bè, vì hắn cần phải chứng minh nhiều hơn. Thật ra bạn có nhiều điều phải e sợ từ bạn bè hơn là từ kẻ thù. Nếu bạn chưa có, hãy tìm cách tạo ra kẻ thù.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Hồi giữa thế kỷ thứ IX, một thanh niên trẻ tên Michael III tiếp nhận ngai vàng đế chế Byzantium. Mẹ của Michael III là Hoàng thái hậu Theodora bị nhốt vào tu viện và người tình của bà là Theoctistus bị ám sát. Người đứng đầu mưu toan hạ bệ Theodora và đưa Michael lên ngôi chính là Bardas, chú ruột của Michael, một người đầy khôn ngoan và tham vọng. Còn non trẻ và thiếu kinh nghiệm, Michael bị đặt trong vòng vây của những kẻ sát nhân hiểm độc và ngông cuồng. Trong cơn nguy biến này, Michael cần có một vị cố vấn tin cậy nên nhắm vào Basilius, người bạn thân nhất. Basilius hoàn toàn không có chút kinh nghiệm vào về chính trị và việc cai trị - thực tế anh chỉ là quan bật mã ông – nhưng trong quá khứ anh từng có cơ hội chứng tỏ tấm lòng của mình với Michael.

Hai người quen nhau cách đó vài năm. Khi Michael đang viếng chuồng ngựa bỗng dưng có một con xổng chuồng. Basilius, một người phục vụ xuất thân từ giới nông dân vùng Macedonia đã cứu mạng Michael. Sức khỏe và lòng dung cảm của người phục vụ trẻ này đã tạo ấn tượng tốt cho Michael; vì thế, từ một kẻ dạy ngựa, Basilius được thăng tiến thành quan bật mã ôn hang đầu của hoàng gia. Michael ban cho Basilius biết bao là bổng lộc và chẳng mấy chốc hai người trở thành bạn tâm giao. Basilius được gửi đi học tại ngôi trường khá nhất ở Byzantium, và từ đó gã nông dân cục mịch trở thành một triều thần văn minh và sành điệu.

Giờ thì Michael đã lên ngôi hoàng đế và đang cần người tin cẩn. Vậy Michael biết tìm ai xứng đáng hơn để đưa vào vị trí cố vấn hàng đầu ngoài Basilius ra, kẻ vốn đã hàm ân?

Nếu chưa có kinh nghiệm thì chỉ cần huấn luyện, hơn nữa Michael thương

Basilius như em ruột mình. Bỏ ngoài tai việc quần thần khuyên chọn Bardas giỏi giang và bản lĩnh hơn, Michael nhất định chọn bạn.

Basilius cũng sáng dạ nên học hỏi rất nhanh và chẳng mấy chốc đã có thể cố vấn hoàng đế về đủ mọi lĩnh vực. Vấn đề tồn tại duy nhất có vẻ là tiền bạc – với Basilius bao nhiêu cũng không đủ. Đắm mình trong lối sống xa hoa của triều đình Byzantium tráng lệ, quan cố vấn rất hám danh lợi uy quyền. Michael tăng gấp đôi, rồi gấp ba lương bổng của Basilius, ban cho chức tước quý tộc, lại còn tác hợp cho Basilius với chính cung phi của mình là Eudoxia Ingerina. Michael không tiếc bất kỳ thứ gì để làm hài lòng một người bạn quý, một quân sư như thế. Nhưng bất ổn sắp diễn ra. Hiện Bardas giữ chức nguyên soái đang nuôi tham vọng cao hơn nữa: Những tưởng sẽ kiểm soát được cháu mình, Bardas lập mưu đưa Michael lên ngôi, sau đó tìm cách thủ tiêu Michael để chiếm ngai vàng. Basilius cứ rù rì bao nhiêu lời thâm độc vào tai cho đến khi Michael bằng lòng cho ám sát ông chú. Trong một buổi xem đua ngựa, Basilius lẩn vào đám đông, tiến đến gần Bardas và đâm chết ông ta. Sau đó Basilius yêu cầu Michael cho mình thay vào vị trí của Bardas để giữ yên bờ cõi và dập tắt mọi cuộc nổi loạn. Tất nhiên là Michael ưng thuận.

Từ thời điểm này trở đi, quyền uy cùng của cải của Basilius tăng lên vùn vụt. Vài năm sau đó khi quốc khố trống rỗng vì lối sống xa hoa, Michael đề nghị Basilius trả lại bớt một phần tiền mà anh ta đã mượn suốt bao năm tháng. Michael cảm thấy hết sức kinh ngạc và bất ngờ khi Basilius thẳng thừng từ chối với tia nhìn láo xược, khiến Michael nhận được ngay tình thế nguy nan của mình: Tên hầu ngựa ngày nào giờ đã giàu có hơn mình, có nhiều đồng minh hơn trong quân đội và triều đình và kết quả là có nhiều uy quyền hơn chính hoàng đế. Vài tuần sau đó, qua một đêm bí tỉ, Michael giật mình tỉnh giấc khi bị binh sĩ bao vây. Đích thân Basilius đứng đó chứng kiến bọn tay sai hạ sát Michael. Sau khi tự phong hoàng đế, Basilius cưỡi ngựa đi khắp kinh thành, giương cao ngọn giáo có cắm thủ cấp của Michael, người từng là ân nhân và bạn thân nhất của mình.

Diễn giải

Michael III đặt cược tương lai vào niềm tin là Basilius sẽ hàm ân mình. Tất nhiên Basilius sẽ cúc cung tận tụy với Michael, vì có được sự vinh hoa phú quý và học thức như vậy là nhờ Michael. Đến khi Basilius có được chức quyền, Michael lại tiếp tục ban thưởng những gì tốt đẹp nhất để làm khăng khít thêm quan hệ giữ hai người. Chỉ khi đến cái ngày định mệnh kia, lúc nhìn thấy nụ cười ngạo mạn của Basilius thì Michael mới nhận ra lỗi lầm

chết người của mình.

Michael đã tạo ra một quái vật. Vị hoàng đế trẻ đã để cho một người tiếp cận quá gần với uy quyền – kẻ lúc ấy lại yêu sách thêm nữa, kẻ muốn gì được nấy, kẻ cảm thấy vướng bận bởi những ân sủng đã nhận được và đơn giản làm cái điều mà nhiều người làm trong tình huống đó: Họ quên hết những ân tình đã nhận và nghĩ rằng thành công của mình đến là do tự lực mà có.

Khi vừa ý thức được việc này, lẽ ra Michael đã có thể cứu được mạng sống của chính mình, song tình bạn và tình yêu đã ngăn cản tầm nhìn của con người. Không ai có thể tin vào khả năng phản bội của người bạn chí cốt. Và Michael cũng vậy, cho đến ngày thủ cấp của mình bị ghim trên ngọn giáo.

Thượng đế, xin người hãy bảo vệ con chống lại bạn bè con, còn kẻ thù thì cứ để mặc con lo liệu.

(Voltaire, 1694-1778)

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Nhiều thế kỷ sau khi nhà Hán cáo chung (năm 222), lịch sử Trung Quốc vẫn tiếp diễn những vụ bạo loạn đẫm máu, vụ này theo sau vụ khác. Quân đội âm mưu sát hại một hoàng đế suy yếu, rồi tôn một vị tướng hùng mạnh lên ngôi thiên tử. Vị tướng tự xưng hoàng đế và bắt đầu một triều đại mới. Để bảo đảm sự sống còn, tân hoàng đế cho hành quyết tất cả những vị tướng đồng liêu. Tuy nhiên những năm sau đó, thông lệ cũ vẫn tiếp diễn: Các vị tướng mới nổi dậy giết vua hoặc các hoàng tử. Ai muốn làm hoàng đế Trung Quốc, người đó phải cô độc và sống giữa một đám thù địch – đó là vị trí mong manh và bấp bênh nhất toàn cõi thiên triều.

Vào năm 959, tướng Triệu Khuông Dận lên ngôi hoàng đế nhà Bắc Tống. Ông ta biết rõ thế cờ rằng chỉ trong một vài năm mình sẽ bị mưu sát, vậy làm sao phá vỡ cái lệ đó? Ngay sau khi lên ngôi, Triệu tổ chức yến tiệc và mời những chỉ huy hùng mạnh nhất quân đội đến dự. Khi rượu đã mềm môi, hoàng đế đuổi hết mọi người ra ngoài, chỉ còn mình ông với các vị tướng. Những vị ngày nghĩ rằng phen này sẽ bị hoàng đế tiêu diệt một loạt. Nhưng không, hoàng đế nói với họ rằng ngày đêm gì cũng là nỗi sợ hãi, ăn cũng sợ mà ngủ cũng sợ, bởi vì “Có ai trong các khanh mà không mơ đến ngai vàng? Ta không nghi ngờ lòng trung của các khanh, nhưng nếu lỡ xảy ra việc tùy tướng các khanh, vốn ham danh lợi lại thúc ép các khanh khoác lên mình tấm long bào, thì làm sao các khanh dám từ chối?”. Vì say và vì sợ, tất cả

các tướng đều thề thốt trung nghĩa. Nhưng hoàng đế nghĩ khác: "Cách hưởng thụ tốt nhất cuộc đời này là sống trong vinh hoa phú quý. Nếu các khanh tùy thuận giao lại tất cả những quân quyền, ta sẵn sang ban bổng lộc thái ấp trù phú nhất, để phần còn lại của cuộc đời, các khanh tha hồ hưởng lạc với đàn hát xướng ca."[3]

Chư tướng nhận ra rằng thay vì phải sống cả đời trong niềm lo sợ và bon chen, giờ họ được hoàng đế hứa hẹn sự an nhàn yên ổn. Ngay hôm sau, cả bọn đều trao lại quyền bính, đổi quân ấn lấy chức tước công hầu ở những vùng đất mà Triệu đã ban cho họ.

Chỉ một phát, Triệu đã biến nguyên cả bầy sói "bằng hữu", vốn trước sau gì cũng phản bội ông ta thành một đám cừu non ngoan ngoãn, xa rời uy quyền.

Những năm sau đó, Triệu tiếp tục chinh phạt để củng cố bờ cõi. Vào năm 971, vua Liêu nhà Nam Hán cuối cùng đầu hàng nhà Bắc Tống. Liêu hết sức ngạc nhiên khi được Triệu lưu dụng trong triều và mời mình vào cung để nâng chén hữu nghị. Cầm chén rượu Triệu trao, Liêu e rằng trong đó có thuốc độc nên òa khóc: "Tội thần đáng muôn chết, nhưng thần van xin bệ hạ tha cho cái mạng này. Thần thật không dám uống." Hoàng đế cả cười, nhón lấy chén rượu từ tay Liêu và uống cạn. Không hề có thuốc độc. Từ đó về sau Liêu trở thành cận thần trung thành và tín cẩn nhất.

Lúc ấy Trung Quốc chia thành những vương triều nhỏ. Khi một trong những vị vương đó là Tiền Sở Ngô Việt Vương thua trận bị bắt, các quân sư nhà Tống đề nghị hoàng đế giam ông ta vào ngục thất. Họ trưng ra các hồ sơ mật chứng minh Tiền Sở Ngô Việt Vương vẫn còn mưu toan tạo phản. Tuy nhiên tới lúc được binh sĩ dẫn đến diện kiến hoàng đế, Tiền Sở chẳng những không bị bắt giam mà còn được trọng vọng. Hoàng đế trao cho ông ta một gói nhỏ, dặn chỉ mở ra khi đang trên đường về cố quận. Khi mở ra, Tiền Sở mới biết đó là tất cả những giấy má hồ sơ chứng minh sự tạo phản của mình: Hoàng đế đã am tường việc này, vậy mà còn tha tội chết. Sự khoan dung này đã khuất phục Tiền Sở và từ đó về sau ông trở thành chư hầu trung thành nhất của nhà Tống.

Diễn giải

Một tục ngữ Trung Quốc so sánh bạn bè như là hàm và răng của con thú nguy hiểm: Nếu không cẩn trọng chúng sẽ nhai mình tan xác. Tống Thái tổ biết loại hàm nào mình đang phải luồn qua khi lên ngai vàng: Các "bè bạn" trong quân đội sẽ nhai ông không thương tiếc và nếu may mắn thoát được ải

này, những "bạn bè" khác trong triều cũng làm thịt ông. Tống Thái tổ sẽ không giở trò gì với "bạn bè" cả - ông chỉ lo lót các tướng bằng những thái ấp trù phú và giữ chân họ ở xa kinh thành. Thay vì cho giết họ, Thái tổ làm họ suy yếu bằng phương cách khác, như thế hay hơn và tránh được sự hiềm thù của các tướng lãnh. Và Thái tổ cũng chẳng cần làm gì với các thượng quan trong triều. Thường thì cuối cùng họ cũng sẽ uống phải ly rượu độc của hoàng đế.

Thay vì dựa vào bè bạn, Triệu sử dụng kẻ thù, hết người này đến người khác, biến họ trở thành quần thần đáng tin cậy hơn. Trong khi bạn bè càng lúc càng nhiều tham vọng và đố kỵ, những kẻ thù cũ đó không trông chờ điều gì cả mà lại được rất nhiều. Một người đột nhiên thoát được tội trảm sẽ vô vàn biết ơn và sẽ kết cỏ ngậm vành cho người đã tha tội chết. Rốt cuộc, những kẻ thù cũ đó trở thành người tin cẩn nhất của Tống Thái tổ. Và cuối cùng Triệu đã phá vỡ được cái thông lệ tạo phản, bạo lực và nội chiến – nhà Tống trị vì Trung Quốc suốt hơn ba trăm năm.

Trong bài diễn văn đọc ở đỉnh cao thời kỳ nội chiến,

Abraham Lincoln xem cư dân miền Nam nước Mỹ như là

những người lỡ lầm lạc lối. Một bà lão phản đối vì

Lincoln không chịu gọi họ là những kẻ thù không đội trời

chung và phải bị tiêu diệt. Lincoln bình tĩnh đáp lại:

"Nhưng thưa bà, há tôi đã chẳng tiêu diệt kẻ thù

khi biến họ thành bạn bè đó sao?"

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Khi hữu sự, tự nhiên ta nghĩ đến sự giúp đỡ của bạn bè. Thế giới rất khắc nghiệt và bạn bè mang đến cho ta chút dịu êm. Hơn nữa ta cũng biết họ. Vậy tại sao phải tùy thuộc vào người lạ một khi sẵn có bạn bè?

Vấn đề là thường khi ta không hiểu thấu bạn bè như ta vẫn tưởng. Bạn bè hay ậm ừ cho qua chuyện để tránh phải cãi lý. Họ che đậy nhiều nét tính tình không mấy đẹp để khỏi mất lòng nhau. Người này pha trò thì người kia ráng cười cho to vào. Vì tính trung thực ít khi nào củng cố tình bằng hữu, ta có thể không bao giờ biết đích xác bạn ta thực sự nghĩ gì. Bạn bè sẵn sàng tán

thành thị hiếu của ta về ăn mặc, ca tụng bản nhạc do ta sáng tác, khen ngợi bài thơ ta làm – có thể họ thực lòng, nhưng cũng có thể không.

Khi quyết định tuyển dụng một người bạn, ta sẽ dần khám phá những đặc tính mà người ấy che đậy. Thật éo le thay chính lòng tốt của ta đã làm đảo lộn mọi thứ. Người ta ai cũng muốn cho rằng mình là kẻ xứng đáng với cơ đồ. Việc hàm ân có thể làm cho họ ngột ngạt vì điều đó làm họ mặc cảm rằng sở dĩ họ được chọn bởi vì họ là bạn bè, chứ không phải vì họ đáng đồng tiền bát gạo. Hầu như hành động tuyển dụng bạn bè có chút gì đó cao ngạo, làm phiền lòng họ một cách thầm kín. Vết thương lòng này dần dà rồi cũng bộc lộ ra: Thêm một chút thẳng thắn, một thoáng oán hờn ganh tị nọ kia và tình bạn đã chóng nhạt phai trước khi ta kịp nhận ra. Càng thêm nhiều chiếu cố, càng tặng thêm nhiều quà cáp nhằm cứu vãn tình bạn, ta càng nhận được ít đi sự tri ân.

Sự bạc nghĩa đã xưa như trái đất. Nó từng chứng minh sức mạnh trong hàng bao thế kỷ, nhưng thật quái lạ tại sao mọi người vẫn đánh giá thấp sức mạnh ấy. Tốt hơn là nên đề phòng. Nếu thi ân bất cầu báo, ta sẽ được ngạc nhiên thích thú khi bạn bè tỏ lòng biết ơn.

Cái khó khi sử dụng hoặc tuyển mộ bạn bè là ta khó tránh khỏi việc uy quyền mình bị hạn chế. Ít khi nào bạn bè là người có năng lực nhất trong tình huống nhất định; và cuối cùng, năng lực và kỹ xảo lại bị tình bạn át mất. (Michael III từng có sờ sờ ra đó một kẻ có khả năng lèo lái và cứu mạng mình, đó là Bardas.)

Tình huống hành sự nào cũng cần có khoảng cách giữa các cá thể. Ta đang cố làm việc chứ không phải cố kết bạn. Tình bằng hữu, cho dù là thật hay giả, đều che khuất sự thật đó. Như vậy, mấu chốt để nắm uy quyền là khả năng đánh giá xem ai là người tốt nhất để xúc tiến quyền lợi của ta trong mọi tình huống. Hãy giữ bạn bè cho lĩnh vực bạn bè, còn khi làm việc thì ta phải chọn người tốt nhất, giỏi giang nhất.

Mặt khác, kẻ thù của ta là mỏ vàng nguyên sơ mà ta phải học cách khai thác. Vào năm 1807 khi Talleyrand, bộ trưởng ngoại giao của Hoàng đế Napoléon, đã khẳng định chắc chắn rằng sư phụ mình đang đưa nước Pháp đến chỗ suy vong và đã đến lúc quay lưng lại với hoàng đế. Ý thức được những hiểm nguy và rủi ro trong mưu đồ tạo phản, Talleyrand cần có một đồng minh. Sau khi đắn đo suy nghĩ, ông ta chọn Joseph Fouché, người đứng đầu cơ quan an ninh chìm mà cũng là kẻ thù mà ông ta căm ghét nhất, bởi vì Fouché đã nhiều phen tìm cách ám sát Talleyrand. Viên ngoại trưởng biết

rằng mối đố kỵ trước nay sẽ là cơ hội giảng hòa về mặt tình cảm. Ông biết rằng Fouché không trông mong gì từ phía mình mà ngược lại sẽ tận tụy chứng minh xứng đáng với sự chọn mặt gửi vàng ấy. Người nào có cái để chứng minh, họ sẽ dời non lấp biển để minh chứng. Cuối cùng, Telleyrand biết rằng quan hệ giữa hai người được đặt trên nền móng tư lợi tương hỗ, do đó sẽ không bị chi phối bởi cảm xúc cá nhân. Thực tế cho thấy sự lựa chọn của Talleyrand là đúng đắn, và mặc dù âm mưu của hai người chưa lật đổ được Napoléon song sự hợp tác đó đã khiến nhiều người khác quan tâm đến đại nghĩa và tinh thần chống đối hoàng đế dần lan rộng. Và từ đó về sau giữa Talleyrand và Fouché nảy nở quan hệ cộng tác hiệu quả. Mỗi khi có thể, bạn hãy làm hòa với kẻ thù và có kế hoạch đưa hắn vào thế phục vụ cho mình.

Như Lincoln đã nói, ta tiêu diệt được một kẻ thù khi biến hắn thành đồng minh. Năm 1971 trong cuộc chiến tranh Việt Nam, Henry Kissinger từng bị bắt cóc hụt nhiều lần. Trong số những bộ óc sắp đặt mưu đồ có anh em nhà Berrigan, vốn là các tu sĩ nổi tiếng phản chiến, ngoài ra còn bốn tu sĩ Công giáo và bốn nữ tu. Theo kế hoạch riêng không được thông báo đến cảnh sát mật lẫn bộ Tư pháp, Kissinger dàn xếp một cuộc gặp gỡ với ba người chủ mưu. Trong cuộc nói chuyện để làm rõ nhiều vấn đề, Kissinger chinh phục được đối thủ khi cho họ biết rằng ông sẽ đưa hầu hết quân nhân Mỹ ra khỏi Việt Nam vào giữa năm 1972. Họ tặng ông cái nút áo huy hiệu với dòng chữ cổ xúy “Bắt cóc Kissinger”, và một người trong bọn họ trở thành bạn bè ông suốt nhiều năm liền, nhiều lần đến viếng thăm ông. Hành động của Kissinger không chỉ là kế sách cổ điển: chủ trương của ông là hợp tác với những người không cùng chính kiến. Các đồng liêu của ông nói hình như ông làm việc với kẻ thù còn suôn sẻ hơn với bạn bè.

Nếu quanh ta không có kẻ thù ta sẽ dễ lười nhác. Biết có kẻ thù, trí não ta sẽ được mài giũa, tập trung và cảnh giác. Trong những hoàn cảnh thích hợp hơn, ta sẽ sử dụng kẻ thù như là kẻ thù chứ không phải là đồng minh hay bè bạn.

Để tiến lên nấc thang uy quyền, Mao Trạch Đông chủ yếu lợi dụng xung đột. Năm 1937 Nhật xâm lược Trung Quốc, làm gián đoạn cuộc chiến giữa phe Cộng sản và phe Dân quốc.

E rằng quân Nhật sẽ đánh tan quân ta, một vài vị chỉ huy phe Cộng sản muốn để cho phe Dân quốc đánh với Nhật, trong khi đó phe Cộng sản sẽ phục hồi lực lượng. Mao có ý kiến ngược lại: Quân Nhật không thể nào đánh bại và chiếm đóng lâu dài một đất nước quá rộng lớn như Trung Quốc. Đến khi Nhật rút quân, phe Cộng sản sẽ lụt nghề nếu không chiến đấu trong suốt

nhiều năm và lúc đó sẽ không sẵn sang tiếp tục chiến đấu với phe Dân quốc. Trái lại, cuộc chiến với một kẻ thù to lớn như bọn Nhật sẽ là cơ hội huấn luyện tuyệt vời cho đội quân ô hợp của phe Cộng sản. Kế hoạch của Mao được nhất trí và được chứng minh là hợp lý: Sau khi Nhật rút quân, phe Cộng sản đã tiếp thu rất nhiều kinh nghiệm trận mạc, giúp họ đánh bại phe Dân quốc.

Chiến lược xung đột thường trực của Mao có nhiều mấu chốt. Thứ nhất, ta phải chắc chắn rằng cuối cùng mình sẽ chiến thắng. Đừng bao giờ lâm chiến với đối thủ nào ta không thể đánh bại, cũng như Mao biết chắc rằng qua năm tháng quân Nhật sẽ đại bại. Thứ hai, nếu chưa có kẻ thù rõ ràng, đôi khi ta phải dựng nên một mục tiêu tiện lơi, thậm chí biến bạn thành thù. Thỉnh thoảng Mao vẫn dùng chiến thuật này trên chính trường. Thứ ba, lợi dụng loại kẻ thù đó để cho công luận nhận rõ đại nghĩa của ta hơn nữa, thậm chí tuyên truyền đó là cuộc chiến đấu giữa thiện và ác. Mao cổ xúy sự bất đồng giữa Trung Quốc với Liên bang Xô-viết và Mỹ. Mao tin rằng nếu không có một kẻ thù rõ ràng, nhân dân sẽ dần dà lãng quên ý nghĩa của Cộng sản Trung Quốc. Một kẻ thù được chỉ mặt đặt tên là một luận cứ có ích cho ta nhiều hơn là tất cả mọi ngôn từ gom góp lại.

Đừng bao giờ lúng túng vì sự hiện diện của kẻ thù – với một hai đối thủ công khai, ta sẽ dễ chịu hơn là kẻ thù giấu mặt. Người tài ba hoan nghênh xung đột, sử dụng kẻ thù để tăng cường uy tín của mình, để mọi người cảm thấy có thể nương tựa mình như nương tựa một chiến binh vững chãi khi họ lâm nguy.

Hình ảnh ghi nhớ:

Móng vuốt của sự Vô ơn. Biết trước mọi rủi ro, ta sẽ chẳng dại gì đút tay vào miệng cá sấu. Với bạn bè, ta sẽ chẳng cảnh giác như thế; và nếu tuyển dụng họ, sự vô ơn sẽ phập ngay vào cổ ta.

Ý kiến chuyên gia:

Biết cách sử dụng kẻ thù để làm lợi cho mình. Học cách nắm dao đàng chuôi chứ không đàng lưỡi. Người khôn ngoan khai thác từ kẻ thù nhiều hơn là đứa ngu si sử dụng bạn bè.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Mặc dù nhìn chung thì tốt hơn ta không nên để tình bạn chen vào công việc, nhưng vẫn có lúc bạn bè hữu hiệu hơn kẻ thù. Chẳng hạn như một người quyền bính luôn có những việc bẩn cần người khác làm thế. Và những lúc này bạn bè sẽ thực hiện tốt hơn, vì tình cảm với ta. Ngoài ra vì lý do nào đó nếu kế hoạch bị hỏng, ta vẫn có thể sử dụng bạn bè làm vật bung xung. Sự "thất sủng của bề tôi yêu quý" là một kế sách mà các bậc quân vương hay dùng: Họ sẽ để cho người thân thiết nhất trong triều đứng ra lãnh búa, bởi vì công chúng sẽ không tin rằng họ đang hy sinh bằng hữu vì tư lợi. Tất nhiên, sau nước cờ này rồi thì xem như ta vĩnh viễn mất đi người bạn. Vì vậy tốt hơn ta nên dành vị trí bung xung cho một kẻ thân thiết vừa phải chứ đừng quá thân.

Cuối cùng, vấn đề nảy sinh khi cộng tác với bạn bè là ta không xác định khoảng cách và ranh giới chính xác cần phải có. Nếu cả hai phe trong cuộc đều ý thức rõ những hiểm nguy tiềm tàng thì một người bạn thường sẽ rất hữu hiệu. Tuy nhiên trong sự lựa chọn này bạn không được lơi lỏng cảnh giác, luôn sẵn sàng nhận ra mọi biểu hiện xáo trộn cảm xúc, chẳng hạn như lòng đố kỵ. Trong lĩnh vực uy quyền, không có gì bền vững hết, ngay cả người bạn chí cốt nhất cũng có khả năng trở thành kẻ thù độc địa nhất.

NGUYÊN TẮC 3

CHE ĐẬY CHỦ TÂM

Đặt người khác vào thế bấp bênh và mù mịt, ta không bao giờ hé mở ý đồ. Một khi không thể biết đầu dây mối nhợ việc ta sắp làm họ sẽ không thể phòng xa. Dẫn dụ họ bước sâu vào cuộc nghi binh, bao phủ họ bằng hỏa mù, và đến khi họ nhận ra chủ định của ta thì đã quá trễ.

PHẦN I:

SỬ DỤNG VẬT GIẢ TRANG KHƠI GỢI SỰ THÈM MUỐN CÙNG VỚI NHỮNG NGHI TRANG KHÁC ĐỂ ĐÁNH LẠC HƯỚNG

Trong khi dựng kế đánh lừa, chỉ cần đối tượng nảy sinh chút nghi ngờ là xem như kế hoạch của bạn bị đổ bể. Đừng để cho họ có bất kỳ cơ hội nào đoán ra chủ tâm của bạn: Người ta kéo kê những con cá trên đường để đánh lạc hướng bầy chó như thế nào thì bây giờ bạn cũng làm như thế đó. Hãy làm bộ thật thà, phát tín hiệu mập mờ, dựng lên những nghi trang khơi gợi sự thèm muốn. Vì không phân biệt được thực hư, đối tượng sẽ không thể phát hiện mục đích của bạn.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Suốt nhiều tuần liền, Ninon de Lenclos – ả kỹ nữ tai tiếng nhất nước Pháp thế kỷ XVII – kiên nhẫn lắng nghe hầu tước De Sévigné kể lại những cam go khổ ải hòng chiếm được trái tim của một nữ bá tước trẻ đẹp nhưng khó tính. Lúc ấy Ninon đã 62 tuổi và dày dạn kinh nghiệm tình trường, trong khi hầu tước mới 22, đẹp trai, hăng tiết vịt nhưng ngây thơ một cách nản lòng về chuyện yêu đương. Thoạt tiên Ninon cảm thấy tiếu lâm khi nghe hầu tước kể lại những vấp ngã đầu đời, nhưng cuối cùng bà ta bực ra mặt. Không chịu được sự kém cỏi, nhất là ở lĩnh vực bẫy tình, bà quyết định bảo trợ cậu trai tơ này. Thứ nhất, cậu ta phải biết rằng đây thực sự là cuộc chiến và nữ bá tước xinh đẹp kia chính là một thành trì mà cậu ta phải bao vây thật cẩn thận như chiến thuật của bất kỳ một vị tướng ở chiến trường. Mỗi một bước phải được lên kế hoạch và thực thi kỹ lưỡng với đầy đủ các chi tiết cần thiết.

Ninon yêu cầu vị hầu tước làm lại từ đầu, lần này tạo ra một khoảng cách, một chút thờ ơ nhất định. Bà ta dặn lần sau nếu được gặp riêng nữ bá tước, cậu ta phải tâm sự với nàng như một người bạn chứ không phải như một người tình tiềm năng. Như thế là để đánh lạc hướng nàng. Nàng sẽ không

còn nghĩ rằng việc chàng quan tâm đến mình là lẽ đương nhiên – có lẽ chỉ hơi để ý như thể bạn bè với nhau thôi.

Kế hoạch của Ninon là một khi nàng bị lâm vào cảnh hư hư thực thực thì bước tiếp theo sẽ làm cho nàng ghen tỵ. Đến lần gặp kế tiếp tại một lễ hội quan trọng ở Paris, hầu tước sẽ xuất hiện với một thiếu nữ trẻ đẹp. Và thiếu nữ này lại có nhiều bạn gái trẻ đẹp không kém, sao cho nữ bá tước kia mỗi khi gặp chàng đều nhìn thấy chàng được vây quanh bởi những cô gái đẹp nhất Paris. Ngoài việc hoang mang vì ganh tỵ, nữ bá tước còn ý thức rằng chàng là người được những phụ nữ khác thèm muốn. Ninon kiên nhẫn giải thích cho chàng biết rằng phụ nữ thường quan tâm đến người đàn ông nào được những phụ nữ khác đeo đuổi. Như thế trước mắt chàng được tăng giá trị mà nàng cũng hả dạ khi chiếm đoạt chàng từ những nanh vuốt khác.

Một khi nàng đã ganh tỵ và hoang mang rồi, chàng sẽ vờn nàng thêm nữa. Theo lệnh Ninon, hầu tước sẽ không hiện diện ở những cuộc hội họp mà nàng chắc mẩm rằng chàng sẽ dự. Rồi chàng sẽ đột nhiên xuất hiện tại nơi mà trước nay chàng chưa từng đến nhưng nàng lại có mặt thường xuyên. Nàng sẽ không tài nào đoán được nước cờ của chàng. Tất cả những điều này sẽ đặt nàng vào trạng thái cảm xúc bối rối, làm tiền đề cho chàng chiêu dụ thành công.

Những bước vừa kể được chàng hầu tước răm rắp thực hiện trong suốt nhiều tuần lễ. Ninon theo dõi bước tiến của học trò: Qua mạng lưới tình báo, bà ta biết bây giờ nàng đã cười giòn hơn khi nghe chàng pha trò, lắng nghe chăm chú hơn khi chàng kể chuyện. Bà biết giờ đây bỗng dưng nàng hỏi những người xung quanh để hiểu thêm về chàng. Bạn bè bà ta cho biết hiện nay ở những buổi gặp gỡ đông người, nàng hay dõi mắt tìm chàng và nhìn theo lối chàng đi. Ninon biết rằng nàng đang bị chàng mê hoặc. Chỉ cần vài tuần, lâu lắm là một hai tháng nữa thôi thì thành trì này sẽ quy hàng.

Vài ngày sau đó, hầu tước có việc phải đến nhà nàng. Chỉ có đôi lứa. Bỗng dưng chàng như biến thành một người khác hẳn: Lần này nghe theo sự giục giã của con tim thay vì tuân thủ kế hoạch của Ninon, chàng vồ lấy bàn tay người đẹp và thú nhận tình yêu dành cho nàng. Nữ bá tước trẻ đẹp có vẻ bối rối trước một phản ứng không dự trù. Nàng trở nên lịch sự rồi xin phép cáo lui. Suốt thời gian còn lại của buổi tối hôm ấy, nàng tránh không nhìn chàng, ngay cả khi đứng ở thềm để tiễn khách. Vài lần sau khi đến thăm, chàng chỉ được gia nhân ra báo là nàng đi vắng. Mãi đến lâu sau này khi gặp lại, cả hai cảm thấy sượng sùng và không thoải mái. Bùa mê đã mất linh.

Diễn giải

Ninon de Lenclos biết tường tận mọi đường tơ kẽ tóc của tình trường. Những thi văn hào, chính trị gia, những bộ óc lỗi lạc thời ấy đều từng là tình nhân của bà – chẳng hạn như La Rouchefoucald, Molière và Richelieu. Quyến rũ là trò vui mà bà đã đạt đến mức tuyệt kỹ. Sau này khi bà đã lớn tuổi và vang danh hơn nữa, nhiều gia đình quyền quý ở Pháp có khuynh hướng gửi con trai họ đến cho bà rèn luyện.

Ninon biết rằng tuy nam nữ rất khác nhau, song họ đều cảm thấy như nhau trước sự quyến rũ: Trong thâm tâm, tuy biết tỏng là mình đang bị quyến rũ, song họ sẵn sàng chịu thua vì họ thích cảm giác bị tình yêu xỏ mũi. Thật thích thú khi để mọi chuyện tự do tiến triển, để cho người kia dẫn dắt mình vào một xứ sở lạ kỳ. Tuy nhiên mọi thứ trên lĩnh vực quyến rũ đều tùy vào sự gợi ý. Ta không thể tuyên bố hoặc nói rõ ý định của mình bằng lời. Ngược lại, ta phải đánh lạc hướng đối tượng. Muốn họ buông lơi theo sự dẫn dắt của ta, ta phải đưa họ vào trạng thái mập mờ thích hợp. Ta phải phát ra những tín hiệu khá rối rắm – chẳng hạn như làm bộ quan tâm đến người khác (giả trang), vờ cho đối tượng biết là ta để ý đến người kia, ra vẻ thờ ơ với mục tiêu thật, liên tục như thế. Những mánh như vậy không chỉ làm cho đối tượng hoang mang mà còn bị kích động.

Chúng ta hãy tưởng tượng diễn biến từ góc độ của nữ bá tước: Sau vài động tác của chàng, nàng biết là chàng đang bày trò nhưng rõ ràng là trò này làm nàng khoái chí. Nàng không biết chàng đưa mình đến đâu, nhưng như thế cũng tốt thôi. Mỗi nước cờ của chàng đều làm nàng thắc mắc, làm nàng thấp thỏm đợi nước đi kế tiếp – thậm chí nàng thích thú ngay cả cảm giác ghen tỵ và rối bời, bởi vì đôi khi chẳng thà có cảm xúc còn hơn là yên tâm trong buồn chán. Biết đâu chàng có hậu ý gì chăng, bởi vì hầu hết đàn ông đều như thế. Nhưng nàng chủ động chờ đợi động thái tiếp theo, và có khả năng là nếu được để chờ đợi đủ lâu, thì với nàng, cuối cùng mục tiêu của chàng là gì cũng được.

Tuy nhiên ngay giây phút sinh tử mà chàng thốt ra tiếng "yêu" thì mọi thứ thay đổi hoàn toàn. Những gì chàng làm trước nay không còn là một ván cờ nhiều bước mà đơn thuần chỉ là một cách biểu hiện đam mê thô thiển. Chủ tâm của chàng đã bị phát hiện: chàng đang quyến rũ ta. Chính việc này đã phô hết tất cả các hành động của chàng ra một ánh sáng mới. Những gì trước đây có vẻ duyên dáng giờ trở thành xấu xa và quỷ quyệt. Nữ bá tước cảm thấy mình bị xui khiến. Cánh cửa lòng đã khép và không bao giờ hé mở.

Đừng để người khác biết mình là tên lừa dối,

mặc dù ngày nay thật khó sống mà không lừa dối.

Hãy để cho những mánh khóe thâm độc nhất của bạn

ẩn mình dưới lớp ngụy trang không phải là mánh khóe.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Vào năm 1850, Otto von Bismarck, lúc ấy là một thành viên 35 tuổi của nghị viện nước Phổ, đang đứng tại khúc quanh của sự nghiệp. Chủ đề nghị luận trong ngày là việc thống nhất nhiều Nhà nước (kể cả Phổ) thành nước Đức (lúc ấy đang bị chia cắt), và vấn đề chiến tranh chống nước Áo. Nước láng giềng hùng mạnh này muốn duy trì một nước Đức yếu ớt và trong tình trạng xung đột triền miên, thậm chí Áo còn hăm dọa can thiệp nếu nước Đức dự định thống nhất. Hoàng tử William, người sẽ kế vị vua Phổ, thuộc phe chủ chiến cùng với nghị viện, sẵn sàng ủng hộ việc động viên toàn quân. Phe chủ hòa chỉ có nhà vua Frederick William IV và một số bộ trưởng, có khuynh hướng vỗ an nước Áo hùng mạnh.

Suốt một đời sự nghiệp, Bismarck luôn là người cổ vũ trung kiên, thậm chí cuồng nhiệt cho uy quyền và sức mạnh nước Phổ. Ông ta mong ước nước Đức thống nhất, muốn tuyên chiến với Áo để làm bẽ mặt cái đất nước từ lâu xui khiến Đức quốc phải phân ly. Là cựu chiến binh, ông ta xem đấu tranh vũ trang như là sự nghiệp vinh quang.

Nói cho cùng thì Bismarck là người mà vài năm sau đó đã nói: “Những vấn đề thời sự sẽ được quyết định, không phải bằng diễn văn và nghị quyết, mà bằng sắt máu.”

Vào đỉnh cao của cơn sốt chiến tranh, là một nhà ái quốc cuồng nhiệt và là kẻ ham thích vinh quang quân sự, ông làm cả nghị viện sửng sốt với bài diễn văn, trong đó có đoạn: “Thương thay những nhà chính trị, những người muốn lâm chiến mà không có một lý do vững chắc nào cho đến khi chiến tranh kết thúc! Sau cuộc chiến, các vị sẽ nhìn các vấn đề này khác đi. Lúc ấy liệu các vị có đủ can đảm quay nhìn người nông dân đang thẫn thờ trước đống tro tàn của trang trại, người đã bị què quặt, người cha đã mất những đứa con mình hay không?”. Bismarck không chỉ tiếp tục nói về những điên rồ của cuộc chiến đó, mà điều lạ hơn cả là ông ta còn ca ngợi và bênh vực

hành động của nước Áo. Việc này đi ngược lại tất cả những gì ông từng bảo vệ. Hiệu quả tức thì. Bismarck phản chiến – việc này còn có thể có ý nghĩa nào khác nữa? Những nghị viên khác rất hoang mang và nhiều người trong số họ thay đổi ý kiến lúc trưng cầu. Cuối cùng nhà vua và các bộ trưởng thắng thế và tránh được chiến tranh.

Nhiều tuần sau khi Bismarck đọc bài diễn văn tai tiếng, nhà vua cảm thấy biết ơn vì Bismarck đã biện hộ cho hòa bình nên bổ nhiệm ông làm bộ trưởng. Vài năm sau đó Bismarck lên chức thủ tướng nước Phổ. Trong vai trò này, ông đã dẫn dắt đất nước và một nhà vua yêu mến hòa bình vào cuộc chiến chống lại nước Áo, đạp tan đế chế này và thiết lập một Nhà nước Đức hùng mạnh, mà đứng đầu là nước Phổ.

Diễn giải

Vào thời điểm bài diễn văn năm 1850, Bismarck đã có nhiều suy nghĩ chiến lược. Thứ nhất, ông ta cảm thấy quân đội Phổ, vốn chưa theo kịp đà phát triển của quân đội các nước Âu châu khác, sẽ không sẵn sàng cho cuộc chiến – có nghĩa là thực tế nước Áo có cơ may thắng trận và nước Phổ sẽ gặp đại họa. Thứ nhì, nếu Bismarck ủng hộ phe chủ chiến và sau đó Phổ thua thì xem như sự nghiệp của Bismarck cũng thua luôn. Nhà vua và các bộ trưởng bảo thủ muốn có hòa bình, trong khi Bismarck lại muốn được uy quyền. Kế sách là phải đánh lạc hướng nhân dân bằng cách ủng hộ một đường lối mà ông ta căm ghét, đưa ra những lời lẽ mà nếu do người khác nói ra, Bismarck sẽ cười chê. Cả một quốc gia bị đánh lừa. Chính nhờ bài diễn văn chủ hòa đó mà Bismarck được nhà vua cho làm bộ trưởng, từ đó ông ta nhanh chóng tiến lên ghế thủ tướng, đạt được uy quyền nhằm củng cố quân đội Phổ và thực hiện điều mà ông luôn ấp ủ: làm nhục nước Áo, cùng với việc thống nhất Nhà nước Đức dưới sự lãnh đạo của nước Phổ.

Chắc chắn Bismarck là một trong những chính khách khôn ngoan nhất trên cõi đời này, một bậc thầy về chiến lược và lừa bịp. Không ai ngờ được thực tâm của ông trong trường hợp kể trên. Nếu nói rõ ý định của mình rằng nên ẩn nhẫn chờ thời, đợi sau này mới xuất quân, hẳn ông đã không được số đông ủng hộ, bởi vì hầu hết người Phổ lúc ấy đều nóng lòng chiến đấu và lầm tưởng rằng quân đội mình giỏi hơn người Áo. Còn nếu mặc cả với nhà vua một ghế bộ trưởng đổi lấy sự hòa bình, có lẽ Bismarck cũng chẳng được gì: Nhà vua sẽ nghi ngờ “thiện ý” của ông ta.

Tuy nhiên khi hoàn toàn giả dối và phát ra tín hiệu sai lạc, Bismarck đã lừa gạt hết mọi người, che đậy mục tiêu của mình và đạt được tất cả những gì mà

mình nhắm đến. Đó là sức mạnh của việc giấu kín ý đồ.

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Hầu hết thiên hạ đều là những quyển sách mở. Họ cảm thấy như thế nào thì nói như thế đó, nêu lên ý kiến mình trong mọi tình huống và thường xuyên tiết lộ kế hoạch lẫn ý định. Họ làm như vậy vì nhiều lý do. Thứ nhất, khuynh hướng tự nhiên là luôn muốn nói về cảm xúc và dự định của mình. Còn nếu muốn giữ mồm giữ miệng thì ta phải tốn công sức. Thứ hai, nhiều người tin rằng thật thà cởi mở sẽ dễ làm kẻ đối diện có cảm tình, vì họ thấy được bản chất tốt của mình. Họ lầm to. Thật ra tính trung thực là một lưỡi dao cùn, cắt thì không ngọt, nhưng lại làm chảy nhiều máu. Khi trung thực, ta có thể làm mất lòng nhiều người. Ta nên cẩn thận gọt giũa chữ nghĩa, cho mọi người nghe những gì họ muốn nghe hơn là nói ra sự thật thô thiển và xấu xa vốn là những gì ta cảm và nghĩ trong lòng. Quan trọng hơn, khi trâng tráo cởi mở cõi lòng, ta để cho mọi người biết rõ mình rồi họ lờn mặt, từ đó rất khó tôn trọng hay e sợ ta, và uy quyền sẽ không đổ dồn về một kẻ không làm người khác tôn trọng hay e sợ.

Muốn nắm quyền, bạn nên nhanh chóng tạm gác tính trung thực sang một bên và tự rèn luyện nghệ thuật ngụy trang ý đồ. Một khi đã nhuần nhuyễn rồi, bạn sẽ luôn nắm thế thượng phong. Một nét cơ bản có lợi cho khả năng che đậy ý đồ, đó là sự thật đơn giản về bản chất loài người: Bản năng đầu tiên của ta là luôn tin vào dáng vẻ bề ngoài. Chúng ta không muốn mất thì giờ nghi ngờ cái thực tế sờ sờ mắt thấy tai nghe, bởi vì nếu cứ luôn tưởng tượng ra những gì ẩn nấp sau cái bề ngoài đó, ta sẽ kiệt sức và kinh hãi. Sự việc này giúp ta che đậy ý đồ không mấy khó khăn. Chỉ cần nhử ra trước mắt mọi người một đồ vật ta bảo là thèm muốn, một mục tiêu mà ta bảo đang vươn tới thì họ sẽ tin rằng đấy là thực tế. Một khi dán mắt vào mồi nhử, họ sẽ không thể phát hiện ra chủ tâm của ta. Muốn mê hoặc, ta nên phát đi nhiều tín hiệu trái ngược, chẳng hạn như sự khao khát và vẻ thờ ơ, như thế ta không chỉ đánh lạc hướng được đối tượng mà còn đổ thêm dầu vào đống lửa lòng của họ khiến họ càng muốn điều khiển ta.

Một chiến thuật thường khá hữu hiệu để nghi trang là tỏ vẻ ủng hộ một ý tưởng hoặc đường lối thực ra ngược lại với lòng mình. (Bismarck đã sử dụng rất hiệu quả điều này trong diễn văn đọc vào năm 1850.) Hầu hết mọi người sẽ tin là bạn đã thay lòng đổi dạ, bởi vì ít khi nào người ta lại bỡn cợt với những gì thân thiết như quan điểm và nguyên tắc. Ta nên áp dụng chiến thuật này cho bất kỳ điều gì đã ngụy trang thành đối tượng được thèm khát: Làm bộ thèm muốn điều gì đó mà thực ra ta không muốn, và địch thủ sẽ bị

đánh lạc hướng, sẽ mắc đủ loại sai lầm khi suy tính.

Trong cuộc chiến Thừa kế Tây Ban Nha vào năm 1711, Công tước Marlborough, tổng tư lệnh quân đội Anh, muốn tiêu diệt một công sự Pháp vì công sự này bảo vệ một tuyến huyết mạch dẫn vào đất Pháp. Nhưng ông ta hiểu là nếu phá hủy công sự, quân Pháp sẽ biết ra ý đồ của mình - dẫn quân qua lối đó. Vì vậy công tước chỉ quyết định đơn thuần chiếm lấy công sự rồi đưa ít quân vào đồn trú, làm cho phe địch lầm tưởng rằng ông ta muốn chiếm trại với mục đích nào khác. Quân Pháp tiến chiếm và công tước cứ để họ chiếm lại. Tuy nhiên khi đã tái chiếm rồi thì chính quân Pháp lại phá hủy công sự, vì cho rằng công tước Marlborough muốn giữ nó bởi một lý do quan trọng. Và khi công sự đã không còn thì đạo lộ lại trơ vơ không ai bảo vệ và Marlborough dễ dàng hành quân vào đất Pháp.

Hãy sử dụng chiến thuật này theo cách sau: Che đậy ý đồ, nhưng đừng ngậm miệng im bặt (vì như thế người khác sẽ nghi ngờ là bạn đang… che đậy ý đồ), mà phải luôn nói về mong ước và mục tiêu của mình, nhưng không phải mục tiêu thật. Với một hòn đá bạn sẽ ném trúng ba con chim: Bạn có vẻ cởi mở hữu nghị và tin người; bạn che đậy được ý đồ; và bạn đánh lạc hướng được địch thủ, khiến họ mất thêm thì giờ suy tìm những thứ viển vông.

Một trò hữu hiệu khác để đánh lạc hướng là sự trung thực giả tạo. Mọi người thường lầm sự trung thực với tính lương thiện. Bạn hãy nhớ - bản năng đầu tiên của họ là tin vào vẻ bề ngoài, và vì họ đánh giá cao tính lương thiện cũng như muốn tin vào sự lương thiện của những người xung quanh, ít khi nào họ nghi ngờ hoặc nhận chân thực chất của bạn. Cứ giả vờ tin như thật vào những gì mình nói, thì luận cứ của bạn sẽ tăng thêm trọng lượng. Đó là cách mà Iago đánh lừa và tiêu diệt Othello: Nhìn thấy niềm cảm xúc cao độ của Iago, thấy mối quan ngại của hắn đối với sự bất trung của Desdemona, làm sao mà Othello nghi ngờ hắn cho được? Đó cũng là cách mà Yellow Kid Weil, bậc thầy về lừa đảo, đã làm mờ mắt kẻ cả tin: Ra vẻ tin tưởng đậm đà vào cái bã mà hắn nhử trước mắt mọi người (đó có thể là một loại chứng khoán dởm, một trận đấu đã bán độ), hắn càng làm mọi người khó ngờ vào sự thật. Tất nhiên, điều quan trọng là bạn không nên phiêu lưu quá xa ở lĩnh vực này. Sự trung thực là thứ dụng cụ rắc rối: Mọi người sẽ nghi ngờ nếu bạn quá cao hứng. Bạn phải biết chừng mực đủ để người ta tin, nếu không sẽ lộ tẩy.

Để cho sự trung thực giả tạo trở thành vũ khí hữu hiệu trong việc che đậy ý đồ, bạn hãy rêu rao rằng sự lương thiện và tính bộc trực là giá trị đạo đức xã hội. Càng công khai điều này càng tốt. Nhấn mạnh lập trường của bạn bằng

cách thỉnh thoảng giãi bày vài cảm nghĩ chân thành – tất nhiên chỉ là thứ cảm nghĩ không có ý nghĩa hoặc giá trị gì cả. Talleyrand, tay trợ thủ của Napoléon là bậc thầy về việc thổ lộ tâm tư bằng cách tiết lộ vài chuyện có vẻ bí mật. Sự giả vờ này là mồi nhử cho phía bên kia nói lên những tâm tư thật.

Hãy nhớ: Bậc thầy lừa đảo sẽ làm tất cả những gì có thể để che đậy sự đểu càng của hắn. Hắn luôn chăm chút một vẻ bề ngoài lương thiện ở lĩnh vực này để ngụy trang sự bất lương trên lĩnh vực khác. Vẻ lương thiện chỉ là một cái bã nữa trong kho vũ khí của hắn.

PHẦN II:

TUNG HỎA MÙ ĐỂ NGỤY TRANG HÀNH ĐỘNG

Dối trá luôn là chiến lược tốt nhất, nhưng những màn dối trá tuyệt nhất luôn cần có đòn hỏa mù để mọi người không chú ý đến chủ tâm của ta. Một bề ngoài vô cảm – như gương mặt kẻ chơi bài xì phé – thường là bức bình phong lý tưởng, che giấu chủ tâm mình sau dáng vẻ ung dung và quen thuộc. Nếu ta dẫn dụ kẻ ngây ngô trên một lối đi quen thuộc, hắn sẽ không mảy may nghi ngờ cho đến khi sụp bẫy.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Vào năm 1910, một cư dân thành phố Chicago tên là Sam Geezil bán lại dịch vụ kinh doanh kho bãi được xấp xỉ một triệu đôla. Ông sắp xếp lui về tư thế bán hưu trí để quán lý nhiều thứ nhà cửa đất đai mà trước nay ông chưa đủ thời gian để chuyên tâm. Song tận đáy lòng ông vẫn ngứa ngáy nhớ lại những ngày thương lượng kinh doanh. Ngày kia có chàng trai trẻ tên Joseph Weil đến gặp ông để đòi mua một căn hộ mà ông rao bán. Geezil nói rõ thể thức: Giá căn hộ là 8.000 đô nhưng ông chỉ cần ứng trước 2.000. Weil bảo để suy nghĩ, nhưng hôm sau anh ta trở lại đề nghị trả một lần 8.000 đô tiền mặt, nếu Geezil bằng lòng chờ vài ngày nữa, vì Weil đang chờ nhận tiền từ một thương vụ sắp hoàn thành. Mặc dù gần như đã về hưu song một doanh nhân khôn khéo như Geezil tò mò vì đâu Weil có khả năng tìm được số tiền mặt khá lớn (khoảng 150.000 đô hiện nay) trong khoảng thời gian ngắn ngủi đó. Weil tỏ vẻ không muốn nói và đổi chủ đề đối thoại, song Geezil gặng hỏi mãi. Cuối cùng sau khi dặn dò ông già phải kín miệng, Weil kể Geezil nghe câu chuyện sau đây.

Chú của Weil là viên thư ký một nhóm nhà tài phiệt tỷ phú. Cách nay mười năm, bọn giàu tiền lắm của này đã vớ được một nhà nghỉ trong khi săn bắn

với giá rẻ. Nhưng nhiều năm gần đây bọn họ không sử dụng ngôi nhà và nhờ chú của Weil bán giúp với giá nào cũng được. Vì một số lý do riêng – hẳn nhiên phải là lý do chấp nhận được – chú của Weil có ác cảm với bọn nhà giàu đó và việc mua bán này sẽ là cơ hội trả oán. Ông chú sẽ bán ngôi nhà với giá 35.000 đô cho một kẻ bù nhìn (mà Weil được phân công đi tìm). Vì quá giàu nên bọn tỷ phú kia không quan tâm đến cái giá thấp ấy. Sau đó kẻ bù nhìn sẽ bán lại ngôi nhà theo giá trị đích thực là 155.000 đô. Ông chú Weil và kẻ bù nhìn kia sẽ chia đều lợi nhuận. Tất cả đều hợp pháp và chính đáng – vì chẳng qua ông chú muốn trả oán mà thôi.

Geezil nghe như thế đã đủ: ông bằng lòng đóng vai kẻ bù nhìn. Weil tỏ vẻ không muốn cho ông ta vào cuộc, nhưng Geezil cứ khăng khăng: Viễn cảnh một món quá hời, cộng với chút hương vị phiêu lưu làm ông ta phát sốt. Weil giải thích rằng Geezil phải sửa soạn sẵn khoản tiền mặt 35.000 để đúc kết thương vụ này. Bản thấy cũng là nhà triệu phú, Geezil cho biết chỉ cần búng tay là có ngay món tiền đó. Nghe xong Weil có vẻ dịu giọng và bằng lòng sắp xếp buổi gặp mặt giữa ông chú, Geezil và những nhà tài phiệt tại thị trấn Galesburg ở Illinois.

Trên xe lửa đến Galesburg, Geezil được giới thiệu với ông chú, một người thật cao to, mà Geezil phấn khởi bàn bạc phu vụ sắp diễn ra. Weil còn dẫn theo một người nữa tên là George Gross. Weil cho Geezil biết rằng mình còn là huấn luyện viên boxing, rằng Gross là tay đấm rất hứa hẹn đang theo chương trình tập luyện cao độ cho một trận đấu sắp diễn ra trong nay mai, vì vậy phải dẫn Gross theo để chương trình không bị gián đoạn. Nếu bảo Gross là tay đấm hứa hẹn thì cũng lạ, bởi vì tóc anh ta đã hoa râm, còn cái bụng thì đúng là bụng bia. Song Geezil quá hồ hởi về phi vụ nóng bỏng nên không quan tâm đến cái bề ngoài nhão nhoét đó.

Khi tới Galesburg, Weil và ông chú đi mời những nhà tài phiệt trong khi Geezil cùng Gross đợi trong phòng khách sạn. Gross thay đồ và mặc vào cặp quần thi đấu, bắt đầu tập luyện đấm không khí. Mặc dù đấm cũng có nhét, song chỉ sau vài phút là anh ta thở hổn hển, tuy nhiên Geezil không để ý, vì mải mơ tưởng đến vụ làm ăn. Một giờ đồng hồ sau, Weil và ông chú dẫn đoàn tài phiệt tới, tất cả đều ăn vận thật bảnh bao, làm cho người đối diện phải ấn tượng và e sợ. Cuộc thương lượng tiến hành suôn sẻ và nhóm tài phiệt bằng lòng bán cho Geezil cái nhà nghỉ chỉ với giá 35.000 đô mà Geezil đã chuyển sẵn về một ngân hàng địa phương.

Sau khi dứt điểm "chuyện vặt" này, nhóm tài phiệt ngồi thư giãn và bắt đầu đề cập đến các vấn đề tài chính cao cấp, thỉnh thoảng lại khè ra tên của "J. P.

Morgan" như thể họ chơi thân với ông trùm tài chính này. Cuối cùng một người trong bọn họ cũng chú ý đến võ sĩ boxing ở góc phòng. Weil lại giải thích với họ như đã nói với Geezil. Nhóm tài phiệt bảo rằng họ cũng quen một tay đấm danh tiếng trong vùng. Nghe họ nói tên, Weil cười mỉa và cho rằng võ sĩ của mình sẽ dễ dàng nốc-ao tay kia. Lời qua tiếng lại trở thành cuộc tranh cãi. Trong cơn hăng máu, Weil thách thức nhóm tài phiệt cá độ. Họ liền ưng thuận và ra về để báo tay đấm địa phương chuẩn bị cho trận đấu ngày mai.

Họ vừa đi khỏi thì ông chú quát Weil trước mặt Geezil: Hai chú cháu đâu có sẵn tiền cá độ, và nếu nhóm kia biết được thì họ sẽ đuổi việc ông chú. Weil xin lỗi vì đã đưa chú vào tình thế này, nhưng anh ta bàn bạc như sau: Anh ta quen với tay đấm kia, và chỉ cần cho chút tiền là có thể sắp xếp trận đấu. Nhưng lấy đâu ra tiền cá độ? Ông chú hỏi lại. Không có tiền thì dù có sắp xếp hay cách mấy đi nữa thì ta cũng đi tong. Geezil cuối cùng phải lên tiếng. Vì không muốn để phi vụ ngon ăn của mình phải hỏng vì trục trặc nhỏ, ông bằng lòng ứng 35.000 của mình như là một phần của tiền cược. Giả dụ có thua mất món này thì ông vẫn có khả năng điện về ngân hàng trung ương bảo gửi thêm tiền và vẫn còn lời từ phi vụ mua bán nhà nghỉ. Cả hai chú cháu hết lời cảm ơn ông. Với số tiền riêng của họ lên đến 15.000 và 35.000 của Geezil coi như là đủ tiền độ. Tối hôm đó lúc xem cả hai tay đấm tập tuồng trong phòng khách sạn, Geezil khoái rân khi nghĩ đến bao nhiêu bạc sẽ thu về từ trận đấu và vụ mua bán dởm.

Ngày hôm sau trận đấu diễn ra trong một phòng tập thể dục. Tiền cược của hai phe được đặt trong cái két có khóa an toàn. Mọi việc diễn ra như đã sắp xếp tối qua. Nhóm tài phiệt có vẻ cáu khi tay đấm của họ thi đấu chẳng ra gì, trong khi Geezil đang mơ về số tiền dễ kiếm. Thình lình tay đấm lạ mặt kia móc một cú sinh tử vào quai hàm Gross khiến chàng bụng phệ ngã quỵ. Khi đo ván, Gross hộc ra một bụm máu. Gross nấc lên một tiếng rồi nằm bất động. Một trong những nhà tài phiệt, nguyên là bác sĩ, kiểm tra tim mạch và cho biết Gross đã chết. Nhóm tài phiệt hoảng hốt thấy rõ: Ai cũng muốn đua ra ngoài cho nhanh trước khi cảnh sát tới, để tránh rủi ro bị kết tội giết người.

Quá sợ hãi, Geezil chuồn khỏi phòng tập và vọt về Chicago, bỏ lại 35.000 mà ông sẵn sàng quên phắt, bởi vì cái giá đó có vẻ còn rẻ chán để tránh dính dáng vào một tội ác. Ông ta không bao giờ muốn gặp lại Weil hoặc bất kỳ người nào khác trong phòng tập hôm đó.

Sau khi Geezil chuồn rồi, Gross đứng dậy tỉnh bơ. Bụm máu mà hắn hộc ra

chính là máu gà pha với nước nóng, đựng trong cái bong bóng nhỏ nhét phía trong gò má. Nguyên cả kịch bản được soạn thảo bởi Weil, kẻ được biết đến nhiều hơn với hỗn danh "Yellow Kid", một trong những tay lừa đảo có óc sáng tạo nhất trong lịch sử. Weil chia số tiền 35.000 cho nhóm tài phiệt và hai tay đấm (tất cả đều trong băng lừa đảo) – quả thật đáng công cho một hai ngày lao động.

>

Diễn giải

Từ rất lâu trước khi dàn dựng kịch bản, Yellow Kid đã xác định rằng Geezil là con mồi hoàn hảo. Hắn ta biết màn kịch về một trận đấu boxing sẽ là mưu kế lý tưởng để tách lìa Geezil với số tiền của ông ta một cách nhanh chóng và vĩnh viễn. Nhưng trùm lừa cũng hiểu rằng nếu mình bắt đầu bằng việc dẫn dụ Geezil tập trung vào trận đấu thì sẽ không thể thành công. Hắn biết mình phải che đậy ý đồ và chuyển dịch sự chú ý của đối tượng, tạo ra màn hỏa mù – mà trong trường hợp này là việc mua bán nhà nghỉ.

Suốt hành trình xe lửa và trong phòng khách sạn, đầu óc Geezil chỉ miên man về phi vụ sắp tới, về món tiền dễ kiếm và cơ hội gặp gỡ những nhà tài phiệt. Ông ta xao lãng nên không thắc mắc về tuổi tác và phong độ của Gross. Đó là khả năng làm xao lãng của màn hỏa mù. Cũng vì quá mê mải làm ăn nên Geezil dễ bị vụ thi đấu đánh lạc hướng, nhưng lại không kịp thời nhận thấy những chi tiết lẽ ra đã làm Gross lộ tẩy. Suy cho cùng thì trận đấu lại tùy thuộc vào việc đút lót chứ không vào khả năng của Gross. Và vào thời điểm cuối, Geezil cũng bị đánh lạc hướng bởi cái chết giả tạo của tay võ sĩ, nên quên mất số tiền.

Hãy học bài này từ Yellow Kid: Bức bình phong quen thuộc và kín đáo sẽ là màn hỏa mù lý tưởng. Hãy tiếp cận mục tiêu bằng một ý tưởng có vẻ bình thường – một vụ làm ăn, một mánh khóe tài chính. Đầu óc con nai tơ sẽ mất cảnh giác và mọi nghi ngờ sẽ dần tan đi. Đó chính là lúc ta nên dịu dàng đưa đối tượng vào tử lộ, cho hắn trượt dài theo con dốc mà không thể nào gượng lại được, cho đến khi rơi vào chiếc bẫy ta giăng sẵn.

NƯỚC CỜ HIỂM HÓC CỦA HAILE SELASSIE

Vào giữa những năm 1920, các lãnh đạo vũ trang ở Ethiopia nhận ra rằng một người trẻ tuổi dòng dõi quý tộc tên là Haile Selassie, còn gọi là Ras Tafari, đang vượt trội hơn họ, gần như là có khả năng tự tuyên bố lãnh tụ của họ và thống nhất đất nước lần đầu tiên sau bao thập niên chiến tranh. Hầu hết

các địch thủ của Selassie không hiểu làm thế nào mà một người mảnh khảnh, trầm lặng, hòa nhã như thế lại có thể nắm quyền kiểm soát đất nước. Vậy mà vào năm 1927, Selassie lại mời được từng vị lãnh đạo đến Addis Ababa để đàm đạo, sau đó họ nhìn nhận ông là lãnh tụ và tuyên bố trung thành với ông.

Một số người nhanh chóng hợp tác, một số khác còn lưỡng lự nhưng chỉ còn mỗi Dejazmach Balcha vùng Sidamo là dám hoàn toàn thách thức Selassie. Là một chiến binh dày dạn và ngạo mạn, Balcha cho rằng Selassie yếu ớt và không xứng đáng làm lãnh tụ. Ông ta khăng khăng không thèm đến kinh đô theo lời mời của Selassie. Cuối cùng, tuy hòa nhã nhưng cương quyết, Selassie lệnh cho Balcha phải tới. Vị chỉ huy này cũng chịu nghe theo, nhưng cách thức mà ông ta cho là sẽ nghiêng phần thắng về mình: Balcha hành quân thần tốc đến kinh thành, dẫn theo 10.000 chiến binh, đủ để tự bảo vệ, thậm chí có thể khơi dậy một cuộc chiến. Đóng quân trong một thung lũng cách kinh đô chừng ba dặm, ông ta chờ Selassie đến gặp, như một ông vua đợi kẻ ngang hàng.

Quả nhiên Selassie cho sứ giả tới, mời Balcha dự buổi chiêu đãi để bày tỏ sự kính trọng. Song Balcha cũng không phải kẻ thù khờ - ông biết rằng nhiều vị vua và chỉ huy quân sự Ethiopia trước đây từng sử dụng lễ lạc chiêu đãi làm cái bẫy. Ông đề phòng khả năng khi mình đã mềm môi thì Selassie sẽ cho bắt giam hoặc ám sát. Để tỏ rõ sự khôn ngoan, ông bảo sứ giả về báo lại rằng mình chỉ dự tiệc với điều kiện là dẫn theo đội ngự lâm – gồm 600 chiến sĩ giỏi nhất, tất cả đều trang bị vũ khí và sẵn sàng bảo vệ ông. Balcha rất ngạc nhiên khi Selassie lễ độ trả lời rằng mình rất vinh dự tiếp đón những chiến binh dũng cảm ấy.

Trên đường đến bữa tiệc, Balcha nhắc nhở đám cận vệ một lần nữa là không được uống rượu và phải đề cao cảnh giác. Khi đoàn quân này tới cung điện, Selassie ân cần khoản đãi. Ông ta một mực chiều chuộng Balcha và ứng xử như thể thiết tha cần được Balcha bằng lòng hợp tác. Nhưng Balcha nói cho Selassie biết rằng mình không dễ bị dụ và nếu đến nửa đêm nay mà ông chưa trở về doanh trại thì các chiến binh sẽ tấn công kinh thành. Selassie sững sờ như thể bị tổn thương vì lòng hiếu khách bị nghi ngờ. Khi buổi yến tiệc đến phần xướng hát truyền thống để vinh danh các vị lãnh đạo Ethiopia, Selassie tuyên bố chỉ cho trình bày những bài ca ngợi tướng quân vùng Sidamo. Balcha cảm thấy hình như Selassie đã biết sợ, bị ấn tượng bởi vị chỉ huy không bị mắc lừa. Ông ta tin rằng trong những ngày sắp tới, mình sẽ là người nắm quyền điều khiển.

Khi tiệc đã mãn, Balcha cùng đội ngự lâm bắt đầu ra về trong tiếng reo hò tiễn biệt và những loạt súng danh dự. Quay nhìn kinh thành, ông ta suy tính rằng chỉ vài tuần nữa thôi, mình sẽ dẫn quân tiến chiếm và đánh bại Selassie, sau đó sẽ hành quyết tên này hoặc ít nhất cũng là ngục tối. Tuy nhiên khi về đến doanh trại, hắn chứng kiến một cảnh tượng vô cùng khủng khiếp: Nơi mà vừa mới sáng nay thôi còn là hàng hàng lớp lớp lều vải quân đội dài đến ngút ngàn, thì giờ chỉ còn là đống tro tàn. Bùa phép ma thuật nào đây?

Sau đó có người kể lại với Balcha rằng trong khi ông đang dự tiệc thì một đồng minh của Selassie đã bất ngờ dẫn quân tới qua một ngõ tắt. Nhưng đội quân này không đến để tấn công: Hiểu rằng nếu xảy ra đụng độ, Balcha sẽ nghe thấy và sẽ cùng đội ngự lâm 600 người rút về, nên Selassie trang bị đội quân kia với vô số giỏ đựng tiền và vàng. Quân đồng minh của Selassie vây quanh doanh trại của Balcha và đề nghị mua lại tất cả binh khí không sót thứ gì. Ai còn do dự thì bị hù dọa. Chỉ trong vài giờ, nguyên cả binh đoàn của Balcha không còn tấc sắt trong tay và bỏ đi tứ tán.

Biết mình đang lâm nguy, Balcha liền cùng đội ngự lâm rút lui về lãnh địa, nhưng lại bị chính đội quân đồng minh của Selassie kia phục kích. Chỉ còn hướng duy nhất là liều chết tấn công kinh thành, nhưng lúc đó Selassie đã dàn trận với lực lượng hết sức hùng hậu. Giống như người chơi cờ, Selassie đã tiên đoán các nước của Balcha và chiếu bí. Lần đầu tiên trong đời Balcha phải đầu hàng. Hối hận vì đã để sự ngạo mạn và tham vọng làm mờ mắt, ông ta lui về ở ẩn trong tu viện.

Diễn giải

Suốt những năm dài Selassie trị vì, chưa ai biết rõ lòng dạ ông ta. Người dân Ethiopia rất thích loại lãnh tụ hiên ngang oai vệ, nhưng dưới vẻ bề ngoài hòa nhã và yêu mến hòa bình, Selassie trị vì lâu hơn tất cả các lãnh tụ khác. Không bao giờ tỏ ra nóng giận hoặc thiếu kiên nhẫn, ông dẫn dụ con mồi bằng những nụ cười dịu ngọt, vỗ an họ bằng sự tao nhã và khiêm cung trước khi tấn công họ.

Ở trường hợp Balcha, Selassie thao túng sự cảnh giác và nghi ngờ bữa tiệc sẽ là cái bẫy – thật ra đó là cái bẫy, nhưng không phải theo kiểu mà Balcha dự đoán. Cách Selassie trấn an nỗi sợ của địch thủ - cho phép hắn dẫn theo đông đảo cận vệ quân, tôn hắn lên vị trí hàng đầu, để cho hắn cảm thấy mình đầy uy quyền – đã tạo ra bức màn hỏa mù dày đặc, che đậy hành động thực diễn ra cách đó ba dặm.

Bạn hãy nhớ: Những người hoang tưởng và thận trọng luôn dễ bị lừa nhất. Chỉ cần làm cho họ tin bạn ở một lĩnh vực này thì bạn dễ dàng tung hỏa mù ở lĩnh vực khác, từ đó âm thầm tiếp cận rồi nghiền nát họ bằng một cú đấm sinh tử. Những cử chỉ có vẻ đạo đức hay thân thiện, hoặc vẻ như tôn địch thủ lên, sẽ là mánh khóe nghi binh hoàn hảo.

Nếu được dựng lên một cách thích hợp, bức bình phong hỏa mù là một vũ khí rất hùng mạnh. Vũ khí này đã giúp cho một Selassie lịch sự tiêu diệt được kẻ thù mà không tốn một viên đạn nào.

Đừng đánh giá thấp năng lực của Tafari. Hắn bò như

một con chuột nhưng răng hắn sắc như răng sư tử.

(Những lời cuối cùng của Balcha trước khi lui vào tu viện.)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Nếu tưởng rằng bọn lừa đảo là những kẻ hoa hòe với lời ngon tiếng ngọt trau chuốt tinh vi, thì bạn lầm to. Những bậc thầy lừa đảo luôn có một bề mặt trần trụi và không có gì nổi bật, nên không ai để ý đến. Họ biết rằng các lời lẽ và hành động khoa trương luôn khơi gợi nghi ngờ. Họ luôn che mắt con mồi bằng những gì quen thuộc, tầm thường và có vẻ vô hại nhất. Trong phi vụ giữa Yellow Kid Weil và Sam Geezil, điều quen thuộc là một vụ làm ăn. Ở trường hợp Balcha, đó là sự khiêm cung của Selassie, vốn đúng như thứ mà Balcha muốn nhìn thấy nơi một kẻ chỉ huy yếu thế hơn mình.

Một khi con mồi đã bị mê hoặc vì cái vẻ quen thuộc, họ sẽ không ngờ tới việc mình bị đâm sau lưng. Sự thật này cũng đơn giản thôi: ở một thời điểm nhất định, người ta chỉ có khả năng tập trung vào một điểm duy nhất. Thật khó cho họ nghĩ ra rằng cái vẻ vô hại và tẻ ngắt kia lại có thể dàn dựng màn gì khác. Trong đòn hỏa mù, nếu màn khói của bạn càng xám xịt và đồng nhất thì ý đồ của bạn lại càng được che đậy tốt. Với các mánh khóe nghi trang và đánh lạc hướng đã bàn bạc ở Phần 1, bạn chủ động làm đối tượng xao lãng. Còn ở đòn hỏa mù, bạn dụ con mồi vào mạng nhện của mình.

Hình thức hỏa mù đơn giản nhất là vẻ mặt. Trước một vẻ mặt trơ trơ và không thể dò được, bạn tha hồ xếp đặt đủ loại mưu kế mà địch thủ không thể phát hiện. Đây là loại vũ khí mà những nhân vật uy quyền nhất lịch sử đã tìm cách hoàn chỉnh. Người ta đồn là không ai diễn giải được vẻ mặt của Franklin D. Roosevelt. Suốt đời mình, Nam tước James Rothschild luôn thực hành việc ngụy trang những suy nghĩ thực sự đàng sau những nụ cười vô

thưởng vô phạt và vẻ mặt khó tả. Henry Kissinger làm cho những đối tác khác tại bàn đàm phán chán đến phát ốm vì giọng nói đều đều, vẻ mặt trơ trơ và việc cà kê dê ngỗng các chi tiết nhỏ nhoi. Và khi tia nhìn của họ đã lờ đờ, ông ta thình lình phang họ bằng một loạt những từ quan trọng. Bị tấn công ngang sườn như vậy, họ dễ bị hớp hồn. Như một quyển hướng dẫn chơi bài xì phé có viết, "Trong khi thao tác tụ của mình, ta chơi giỏi ít khi đóng kịch. Ngược lại anh ta sắm một vẻ mặt trơ lì và giảm thiểu khả năng suy đoán của đối phương, làm đối phương thất vọng và bối rối, giúp cho anh ta tập trung nhiều hơn."

Là một khái niệm mềm dẻo dễ thích ứng, màn hỏa mù có thể ứng dụng ở nhiều cấp độ khác nhau, nhưng đều đặt trên nền móng các nguyên tắc tâm lý học về nghi binh và đánh lạc hướng. Một trong những dạng hữu hiệu nhất của đòn hỏa mù là những hành động cao thượng. Mọi người có khuynh hướng tin rằng những hành động cao thượng xuất phát từ thực tâm, vì việc tin tưởng như thế thật dễ chịu. Họ ít khi nhận thấy sự hư ngụy của những hành động ấy.

Một nhà buôn tác phẩm mỹ thuật tên Joseph Duveen có lần phải đối mặt với một vấn đề kinh khủng. Có nhiều nhà triệu phú từng bỏ thật nhiều tiền để mua tranh của ông ta, nhưng giờ đây họ không có một khoảng tường nào còn trống để treo tranh. Mặc khác, vì thuế má đánh vào tài sản thừa kế ngày một cao thêm, nên sẽ có khả năng là họ không mua nữa. Theo Duveen, giải pháp nằm tại National Gallery of Art ở thủ đô Washington, mà ông ta đã góp sức thành lập vào năm 1937 khi thuyết phục Andrew Mellon tặng bộ sưu tập cho Nhà triển lãm. Chính cái National Gallery này sẽ là bức bình phong lý tưởng cho Duveen. Chỉ bằng một hành động duy nhất, các khách hàng của Duveen sẽ tránh được thuế má, giải tỏa được mấy bức vách để lấy chỗ treo tranh mới mua, giảm thiểu được số lượng tranh đang lưu hành trên thị trường và như thế duy trì được sức ép trên giá bán tranh. Ngoài ra, giới triệu phú tự tạo được cái thanh danh là nhà mạnh thường quân cho công chúng.

Một màn hỏa mù hữu hiệu khác là kiểu mẫu, nghĩa là lập ra một chuỗi hành động để làm cho nạn nhân tưởng rằng bạn sẽ tiếp tục theo cùng một phương thức. Đòn này căn cứ trên tâm lý của con người thường có thói quen tiên liệu: Thiên hạ thích ứng xử rập theo kiểu mẫu, hoặc họ thích nghĩ rằng lối ứng xử của mình rập theo một kiểu mẫu nhất định.

Vào năm 1978, tay trùm lừa đảo Jay Gould thành lập một doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh sức mạnh độc quyền của công ty điện tín Western Union. Các giám đốc của Western Union quyết định mua đứt luôn cái doanh

nghiệp mới mở của Gould. Mặc dù phải bỏ ra món tiền khá lớn, song họ nghĩ rằng như thế sẽ thanh toán được một mối cạnh tranh dễ khiến bực mình. Tuy nhiên chỉ vài tháng sau thì Gould lại lù lù xuất hiện và than phiền rằng mình bị đối xử không đẹp. Anh ta lại thành lập công ty mới để cạnh tranh cả với Western Union và với cái công ty vừa bị mua lại. Và kịch bản trước đó lại tái diễn: Western Union cũng mua phắt cái công ty cạnh tranh thứ nhì này cho nó dẹp tiệm. Rồi cái mô hình này bắt đầu lần thứ ba, nhưng lần này Gould tấn công vào nhược điểm của địch thủ: Anh ta đột nhiên gây ra một cuộc chiến tàn khốc về việc giành lấy đa số cổ phiếu rồi xoay xở đoạt được quyền kiểm soát Western Union. Trước đó Gould đã dựng lên một mô hình đánh lừa các giám đốc công ty, làm họ lầm tưởng rằng mục đích của anh ta chỉ là lập ra công ty mới để được họ mua lại. Một khi mua xong rồi thì họ buông lỏng cảnh giác, không ngờ rằng Gould đang tính nước cờ cao hơn. Mô hình, hay còn gọi là kiểu mẫu, mạnh ở chỗ nó làm cho địch thủ tin vào điều ngược lại với cái ta đang thực sự tiến hành.

Một nhược điểm tâm lý khác để ta lợi dụng chơi đòn hỏa mù là khuynh hướng tin vẻ bề ngoài là sự thật – thiên hạ cảm giác rằng nếu người nào thuộc về nhóm của mình thì sự thuộc về đó là thật tâm. Thói quen này làm cho kế hòa đồng nhất quán được hữu hiệu. Kế này khá đơn giản: Bạn chỉ cần hòa mình vào những người xung quanh. Hòa mình càng khéo thì mọi người càng ít nghi ngờ. Trong thời kỳ Chiến tranh Lạnh giữa thập niên 1950 và 1960, hàng tá công chức Anh Quốc chuyển nhiều bí mật quốc gia cho Liên Xô. Suốt nhiều năm liền họ không bị phát hiện là nhờ cái vẻ bề ngoài đàng hoàng, từng tốt nghiệp những trường đứng đắn và sinh hoạt hội ái hữu cựu học sinh đều đặn. Hòa mình chính là màn hỏa mù hoàn hảo để do thám. Như đã nói, hễ hòa mình càng khéo thì bạn càng che đậy ý đồ của mình càng tốt.

Bạn hãy nhớ: Phải chịu khó kiên nhẫn và nhún nhường để làm mờ những nét sáng chói của mình, từ đó mới ẩn nấp được sau chiếc mặt nạ kín đáo. Bạn đừng nản lòng khi phải mang chiếc mặt nạ trơ trẽn ấy – thường khi cái vẻ khó giải đoán đó lại lôi cuốn người khác đến với bạn và giúp cho bạn có dáng vẻ của một người quyền lực.

Hình ảnh cần ghi nhớ:

Bộ da cừu. Một con cừu không bao giờ cướp bóc, con cừu không bao giờ lừa bịp, cừu luôn ngu ngơ và ngoan ngoãn. Chỉ cần khoác lên lưng tấm da cừu là con cáo ung dung tiến vào chuồng gà.

Ý kiến chuyên gia:

Có bao giờ bạn nghe việc một vị tướng muốn đánh úp thành nhưng lại loan báo ý định đó cho đối phương biết trước? Hãy giấu kín mục đích và che đậy tiến trình, không bao giờ để địch thủ biết quy mô kế hoạch của mình cho đến khi nước đến chân chúng, cho đến khi trận đánh đã ngã ngũ. Hãy thắng trận trước khi tuyên chiến. Nói tóm lại, bạn hãy bắt chước những quân sư thiện chiến kia, không ai biết được mục tiêu của họ, trừ những đất nước điêu tàn mà đoàn quân mã họ đã đi qua. (Ninon de Lenclos, 1623-1706)

NGHỊCH ĐẢO

Sẽ không có màn hỏa mù nào, không đòn nghi binh nào, không vẻ trung thực làm màu hoặc kế sách đánh lạc hướng nào giúp bạn che đậy ý đồ nếu một khi bạn đã mang tiếng là kẻ lừa đảo. Khi bạn càng lõi đời và càng thành công nhiều thì sẽ càng khó cho bạn ngụy trang sự xảo trá. Ai ai cũng đã biết bạn là tay đại bịp, vì vậy nếu cứ tiếp tục ra vẻ ngây thơ, bạn sẽ bị người khác xem là kẻ đạo đức giả đáng tởm nhất và điều đó sẽ thu hẹp không gian tác chiến của bạn. Trong trường hợp này bạn nên thú nhận tất cả, đóng vai thằng đểu hoàn lương, thậm chí một tên đại bịp đang ăn năn hối cải. Như thế bạn không chỉ được mọi người khen là ngay thẳng, nhưng điều lạ lùng và kỳ diệu nhất là bạn sẽ có khả năng tiếp tục những quỷ kế.

P. T. Barnum là tay trùm lừa đảo hồi thế kỷ XIX. Khi già đi, hắn phải tập cho quen dần với tai tiếng đại bịp mà mọi người gán cho. Có lần hắn tổ chức một buổi đi săn bò rừng tại New Jersey với đầy đủ bộ lễ, kể cả những người Da đỏ và vài con bò nhập khẩu. Barnum ra sức quảng cáo rằng đó là buổi đi săn thực sự, nhưng về sau mọi chuyện đổ bể tèm lem đến độ thay vì nổi giận và đòi tiền lại, khách hàng lại cảm thấy buồn cười và vui thú. Họ đã biết lúc nào Barnum cũng tính chuyện bịp bợm, rằng đó là chìa khóa thành công của ông ta, vì vậy họ đâm ra yêu mến ông ta. Học được bài quý giá về vụ săn bò, Barnum thôi không che đậy ý đồ nữa, thậm chí còn khai hết những cú lừa trong một quyển tự truyện. Như Kierkegaard đã viết, “Thế giới này thích bị lừa”.

Điều cuối cùng: Mặc dù ta nên khôn ngoan đánh lạc hướng bằng vẻ bề ngoài trơ trơ và quen thuộc, nhưng cũng có những lúc mà hành động màu mè khoa trương lại là chiến thuật nghi binh thích hợp. Những tay đại lang băm hồi thế kỷ XVII và XVIII ở châu Âu luôn dùng tấu hài và văn nghệ để lừa bịp công chúng. Lóa mắt bởi những màn biểu diễn, họ không để ý đến ý đồ thực sự của lang băm. Đích thân tay này sẽ dàn cảnh tiến vào thị trấn trong một chiếc xe ngựa đen tuyền kéo bởi cặp ngựa ô. Theo sau là đoàn hề, xiếc tung hứng, đu dây, lôi kéo công chúng đến xem trình diễn hiệu quả thần kỳ của những

phương cao đơn hoàn tán. Bọn lang băm làm cho công chúng thấy rằng các màn biểu diễn là phần quan trọng nhất. Nhưng thật ra màn quan trọng nhất chính là việc bán ba thứ thuốc bá vơ.

Rõ ràng những màn trình diễn giải trí là phương tiện khéo léo để che đậy ý đồ, nhưng bạn không thể dùng chúng mãi được. Công chúng sẽ mau chán và nghi ngờ, cuối cùng sẽ phát hiện trò lừa của bạn. Dĩ nhiên bọn lang băm phải nhanh chóng rời khỏi thị trấn trước khi mọi người kháo nhau rằng màn trình diễn chỉ là trò bịp và phương thần dược chỉ là thuốc dỏm. Nhưng những người với bề ngoài trơ trơ – như những Talleyrand, Rothschild, Selassie của mọi thời – có thể thực hiện những cú lừa suốt cả đời họ mà không phải chuồn đi đâu cả. Họ có tài giữ cho mưu kế mình không bao giờ cũ và ít khi gieo mối nghi ngờ. Vì vậy bạn nên sử dụng màn hỏa mù một cách thận trọng và khi có cơ hội thích hợp.

NGUYÊN TẮC 4

LUÔN NÓI ÍT HƠN MỨC CẦN THIẾT

Bạn định tạo ấn tượng với mọi người bằng lời nói, nhưng hễ nói càng nhiều thì bạn càng có vẻ tầm thường và mất đi khả năng kiểm soát. Dù cần nói một điều gì đó thật bình thường thì bạn cũng nên diễn tả thật mơ hồ, bí ẩn và để ngỏ. Người uy quyền khiến cho kẻ khác phải rụt rè và e sợ vì họ nói ít hơn mức cần thiết. Càng nói nhiều thì bạn càng có xác suất nói ra điều không nói cao hơn.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Gaius Marcius, còn gọi là Coriolanus, là vị anh hùng quân sự vĩ đại của La Mã thời thượng cổ. Hồi đầu thế kỷ thứ V trước công nguyên, ông ta đã thắng nhiều trận đánh, nhiều phen cứu thành phố La Mã thoát khỏi tai ương. Vì phần lớn thời gian ông xông pha trận mạc nên ít cư dân La Mã nào quen biết riêng ông ta, khiến ông trở thành một gương mặt huyền thoại.

Đến năm 454 TCN, Coriolanus tự nhủ đây là lúc mình khai thác tiếng tăm và quyết định dấn thân vào chính trị. Ông ta ứng cử vào chức vụ chấp chính tối cao. Những ứng viên vào vị trí này thường diễn thuyết vào đầu cuộc tranh cử, và khi Coriolanus đứng trước thị dân, ông ta bắt đầu bằng cách khoe ra hàng tá vết sẹo trên người, kết quả của mười bảy năm chiến đấu vì sự an bình cho La Mã. Những vết sẹo oai hùng này khiến mọi người không mấy quan tâm đến những gì ông phát biểu ngay sau đó vì chúng là chứng cớ hùng hồn cho tình yêu nước và lòng dũng cảm của ông, làm cho dân chúng xúc động đến rơi lệ. Coriolanus xem như đã thắng cử.

Tuy nhiên đến ngày đầu phiếu, Coriolanus lại hiên ngay tiến vào nơi diễn đàn, tháp tùng ông ta là cả hội đồng nguyên lão và các danh gia vọng tộc. Những người thường dân hết sức xôn xao về cách diễu võ giương oai như thế vào ngày bầu cử.

Rồi Coriolanus lại đăng đàn diễn thuyết nữa, nhưng lần này hầu như chỉ hướng về thành phần giàu sang thế lực tháp tùng ông. Lời lẽ ông ta ngạo mạn và xấc xược. Tuyên bố mình sẽ thắng cử, ông khoe khoang các chiến tích, pha trò chua ngoa, chỉ trích các địch thủ khác nặng nề và nhấn mạnh đến những của cải mà ông ta sẽ mang về cho La Mã. Nếu lần trước các vết sẹo đã làm dân chúng xao lãng không nghe, thì lần này họ thực sự đã nghe: Họ hoàn toàn không ngờ rằng người chiến binh huyền thoại này cũng chỉ là

tên khua môi múa mỏ.

Tin về bài diễn văn thứ nhì của Coriolanus nhanh chóng loan truyền khắp thành phố và đông đảo nhân dân đổi ý và làm ông ta thất cử. Thất bại chua cay, Coriolanus chỉ còn nước là trở về với sa trường, chua chát thề rằng sẽ báo thù những thường dân nào đã chống lại mình. Vài tuần sau, một chiếc tàu thủy to lớn chở ngũ cốc tới La Mã. Viện nguyên lão sẵn sàng phát miễn phí số lúa thóc này cho dân, nhưng khi họ đang chuẩn bị biểu quyết thì Coriolanus xuất hiện và chiếm diễn đàn. Ông ta lý luận rằng việc phân phối miễn phí như thế sẽ phương hại đến tầm vĩ mô của thành phố. Nhiều nguyên lão bị Coriolanus thuyết phục và vụ biểu quyết bị sa lầy. Coriolanus không dừng ở đó: Ông tiến thêm một bước để lên án bản thân ý niệm về dân chủ. Coriolanus đề nghị dẹp bỏ các đại biểu nhân dân và giao quyền cai trị cho giới quý tộc.

Khi tin này lan truyền ra dân chúng thì cơn phẫn nộ của họ đã lên đến đỉnh điểm. Dân chúng yêu cầu đại biểu của họ đến viện nguyên lão để buộc Coriolanus phải ra đối thoại với họ. Ông ta từ chối. Khắp thành phố đều xuống đường. Sợ sẽ diễn ra nhiều cuộc nổi loạn, cuối cùng các nguyên lão phải phân phối ngũ cốc. Các đại biểu tạm hài lòng nhưng nhân dân vẫn cương quyết đòi Coriolanus gặp gỡ và xin lỗi họ. Nếu ông ta hối lỗi và rút lại những gì đã nói thì nhân dân sẽ cho phép ông ta trở ra chiến trường.

Coriolanus xuất hiện lần cuối trước nhân dân và họ chăm chú yên lặng lắng nghe ông ta. Khi bắt đầu, Coriolanus nói chậm rãi mềm mỏng, song càng nói nhiều thì ông ta càng lỗ mãng. Rồi ông ta lại buông ra lời thóa mạ. Giọng điệu vẫn kiêu căng, vẻ mặt thì khinh khỉnh. Coriolanus càng nói thì nhân dân càng phẫn uất. Cuối cùng họ la ó buộc ông xuống không cho nói tiếp.

Các đại biểu nhân dân bàn bạc rồi tuyên án tử hình Coriolanus, truyền lệnh lập tức hành quyết. Đám đông hả dạ ủng hộ quyết định đó. Tuy nhiên giới quý tộc can thiệp và thương lượng giảm án còn lưu đày chung thân. Khi dân chúng La Mã biết rằng bị anh hùng quân sự vĩ đại kia không bao giờ được trở về thành phố nữa, họ ùa ra đường ăn mừng. Trước nay chưa ai từng ăn mừng như vậy, ngay cả sau khi đại thắng ngoại bang.

Diễn giải

Trước khi bước vào chính trường, chỉ bằng tên tuổi mình thôi Coriolanus cũng đã làm kẻ khác khiếp sợ. Chiến công lừng lẫy ngoài trận mạc đã chứng tỏ ông dũng cảm phi thường. Vì ít ai biết rõ về ông nên tên tuổi ông được

gắn liền với đủ loại truyền thuyết. Nhưng khi xuất hiện trước dân chúng và bộc bạch những suy nghĩ, tất cả những gì bí ẩn và vĩ đại đều tan biến. Hóa ra vị anh hùng này cũng khoác lác khoe khoang như tên lính quèn. Ông ta lại còn xúc phạm và phỉ báng nhân dân, chừng như ông ta cảm thấy bị đe dọa và bất an. Bỗng dưng người dân khám phá ra rằng Coriolanus không phải như mình tưởng. Truyền thuyết và thực tế khác nhau xa quá, khiến cho ngay cả những người muốn tin vào vị anh hùng của mình cũng phải thất vọng. Coriolanus càng nói nhiều thì càng tỏ ra ít có uy – người nào không kiểm soát được lời nói của mình thì cũng sẽ không thể kiểm soát được bản thân và không xứng đáng được tôn trọng.

Phải chi Coriolanus nói ít thôi, nhân dân sẽ không có dịp bị ông ta xúc phạm, không có dịp biết rõ thực tâm của ông ta. Như thế ông ta sẽ duy trì được vầng hào quang sáng chói, sẽ có cơ may thắng cử, từ đó có cơ hội thực hiện các mục tiêu phản dân chủ của mình. Nhưng cái lưỡi người ta là một con thú mà ít ai kiềm chế nổi. Nó luôn cố gắng thoát khỏi cũi xổ lồng, và nếu không được thuần hóa thì sẽ lồng lộn lên và tọa ra tai họa. Uy quyền không thể tập trung vào những ai hoang phí lời nói.

Nghêu sò hoàn toàn há to miệng lúc trăng tròn.

Khi bắt gặp cảnh này, con cua liền cho một hòn đá hay

cọng rong vào, để cho sò không thể ngậm hết miệng,

sau đó cua tha hồ đánh chén. Đó là số phận những ai mở

miệng quá nhiều, từ đó đặt mình vào tay của người nghe.

(Leonardo da Vinci, 1452-1519)

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Tại triều đình Vua Louis XIV, giới quý tộc và quan lại ngày đêm bàn luận chuyện quốc gia. Họ tham khảo, bàn bạc, thiết lập và phá vỡ liên minh rồi lại bàn bạc cho tới thời điểm quan trọng: Hai người trong số họ sẽ đại diện hai chính kiến và đến gặp Vua Louis để xin quyết định. Sau khi chọn xong người, cả bọn lại bàn tiếp xong nên trình bày vấn đề như thế nào đây? Góc độ nào làm vua hài lòng, góc độ nào khiến ông phật ý? Hai quan đại diện đó sẽ gặp vua vào lúc nào trong ngày và ở chỗ nào trong hoàng cung Versailles? Khi bệ kiến, họ sẽ sắm vẻ mặt ra sao?

Cuối cùng khi sắp xếp xong thì giây phút sinh tử kia cũng đến. Hai quan sẽ tiếp cận vua một cách hết sức cẩn trọng và khi vua sẵn sàng nghe, họ sẽ nêu lên vấn đề và trình bày các giải pháp khả dĩ.

Louis im lặng nghe với vẻ mặt bí ẩn. Khi hai quan trình bày xong và xin ý kiến, vua nhìn họ nói "Trẫm sẽ xem xét". Rồi vua bỏ đi.

Triều thần sẽ không bao giờ nghe vua nói thêm bất kỳ lời nào về vấn đề đó – vài tuần sau họ chỉ biết kết quả, khi vua đã quyết định và ra lệnh hành động. Louis sẽ không bao giờ thèm hỏi ý kiến quần thần về vấn đề đó lần nữa.

Diễn giải

Louis XIV là người cực kỳ ít lời. Câu nói nổi tiếng nhất của ông là "L'état, c'est moi!" (Ta là Nhà nước). Không còn gì súc tích hơn nhưng lại rõ nghĩa hơn. "Trẫm sẽ xem xét" là một trong nhiều câu cực kỳ ngắn gọn mà Louis XIV đáp lại đủ loại thỉnh cầu.

Không phải lúc nào Louis cũng như thế. Khi còn trẻ, ông ta nổi tiếng nói nhiều, thích thú với tài hùng biện của mình. Càng trưởng thành, ông càng tự buộc vào kỷ luật ít nói, vốn là một điệu bộ, một cái mặt nạ ông dùng để làm cho quần thần không biết đường đâu mà lần. Không ai biết lập trường thực sự, không ai tiên đoán nổi phản ứng của ông. Không ai dám lừa bịp ông bằng cách nói lên những điều mà họ cho rằng ông muốn nghe, bởi vì không ai biết đích xác ông muốn nghe điều gì. Khi tiếp tục nói cho một Louis đang lặng im, họ càng tiết lộ thêm về bản thân mình, vốn là loại thông tin mà sau này Louis sẽ sử dụng một cách hữu hiệu để triệt hạ họ khi cần thiết.

Kết quả là sự im lặng của Louis đã khiến cho những người xung quanh khiếp đảm và nằm trọn trong tầm kiểm soát của ông. Đó là một trong những trụ cột trong uy quyền của ông. Như Saint Simon viết, "Không ai không khéo bằng ông ta trong việc tăng cường giá trị từng lời nói và nụ cười, thậm chí cả những cái liếc mắt. Mọi thứ trong ông đều có giá bởi vì ông biết tạo ra cách biệt và uy nghi của ông càng được tôn cao bằng những lời nói hiếm hoi."

Với một quần thần, việc nói ra điều không nên nói

còn nguy hại hơn là làm điều không nên làm.

(Hồng y De Retz, 1613-1679)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Dưới nhiều góc độ khác nhau, uy quyền là trò chơi của vẻ bề ngoài, và khi nói ít hơn là cần thiết, chắc chắn bạn sẽ có vẻ cao cả hơn, uy quyền hơn thực tế. Sự im lặng của bạn sẽ làm cho đối phương mất chân đứng. Con người là những cỗ máy suy diễn và giải thích. Họ phải tìm cách biết được những gì bạn đang nghĩ. Nếu bạn biết cẩn thận kiểm soát những gì mình nói ra, họ không thể nào xuyên thấu tâm can bạn được.

Những câu trả lời ngắn cũng như những khoảng lặng buộc họ phải thủ thế, và khi nóng lòng nhảy bổ vào, họ sẽ sốt ruột lấp đầy khoảng lặng ấy bằng đủ loại chú giải và như thế hé mở nhiều thông tin có giá trị về họ và những nhược điểm của họ. Sau cuộc gặp gỡ với ta, lúc ra đi họ cảm thấy như mất mát điều gì và khi về nhà họ sẽ mổ xẻ từng lời nói của ta. Việc tập trung thêm chú ý này sẽ chỉ làm cho uy quyền của bạn tăng lên mà thôi.

Nói ít hơn cần thiết, điều này không chỉ áp dụng cho vua chúa và chính khách. Trong hầu hết các lĩnh vực của đời sống, càng nói ít thì bạn càng có vẻ thâm sâu và bí hiểm. Khi còn trẻ, nghệ sĩ Andy Warhol nhận ra rằng, thường thì thiên hạ sẽ không làm theo những gì ta bảo. Họ sẽ chống lại ta, phá hỏng ước muốn của ta, cãi lại ta chỉ vì đơn giản là họ ương ngạnh. Có lần Warhol nói với người bạn: “Tôi rút ra kinh nghiệm là khi biết im lặng, mình thực sự có nhiều quyền năng hơn”.

Càng lớn tuổi, Warhol áp dụng chiến lược ấy hiệu quả hơn. Những bài trả lời phỏng vấn của ông trông giống những bài tập sấm giảng. Ông luôn nói điều gì đó mơ hồ và nước đôi để người phỏng vấn làm xiếc với trí thông minh của hắn và đoán già đoán non, nghĩ rằng phải có điều gì đó thâm sâu trong những câu nói vô thưởng vô phạt của Warhol. Ít khi nào nghệ sĩ này nói về công việc của mình, mà để cho người khác mặc tình diễn giải. Ông cho biết mình học được kỹ thuật này từ Marcel Duchamp, bậc thầy về những điều bí ẩn. Đây cũng là một nghệ sĩ ở thế kỷ XX, đã sớm nhận ra rằng hễ càng ít nói về tác phẩm của mình thì mọi người sẽ càng nói nhiều về chúng. Và càng được nhiều công luận thì chúng càng có giá trị.

Cứ nói ít hơn là cần thiết, bạn sẽ tạo được cái bề mặt súc tích và mạnh mẽ. Ngoài ra càng ít nói thì càng ít bị rủi ro nói điều càn quấy, thậm chí điều nguy hiểm. Năm 1825 Nga hoàng mới là Nicholas I lên ngôi. Ngay sau đó những người theo chủ thuyết tự do nổi loạn đòi hiện đại hóa đất nước để cho nền công nghiệp và cơ sở hạ tầng theo kịp các nước khác ở châu Âu. Nga hoàng thẳng tay dập tắt bạo loạn, bắt giữ và tuyên án tử hình Kondraty Ryleyev, một trong những thủ lĩnh phe nổi loạn. Đến ngày hành quyết, Ryleyev đứng trên bục treo, cổ tròng dây. Tấm ván di động dưới chân vừa

sập, Ryleyev vừa toòng-teng thì bỗng dưng dây đứt khiến hắn rơi bịch xuống đất. Vào thời đó, những sự kiện tương tự được mọi người xem là điềm trời chưa muốn cho tử tội chết, và trong hầu hết các trường hợp hắn ta được tha mạng. Nhưng khi lồm cồm đứng lên, Ryleyev lại nói to với đám đông: "Mọi người thấy chưa, ở nước Nga người ta không biết làm cái gì cho chu đáo, ngay cả một sợi dây tốt cũng không biết làm!"

Tin tức về vụ treo cổ bất thành liền đến tai Nicholas. Mặc dù không vui nhưng dù sao Nga hoàng cũng chuẩn bị ký lệnh ân xá. Vừa cầm bút, hoàng đế hỏi " Ryleyev có nói gì sau phép lạ đó không ?" Người đưa tin trả lời: "Thưa ngài, hắn bảo ở nước Nga, người ta không biết làm điều gì chu đáo, cho dù đó là một sợi dây."

"Trong trường hợp này chúng ta sẽ chứng minh điều ngược lại", và Nga hoàng xé bỏ lệnh ân xá. Sáng hôm sau Ryleyev lại lên đoạn đầu đài, và lần này sợi dây rất tốt.

Ta hãy rút ra bài học: Một khi lời nói đã phát đi rồi, ta không thể thu hồi được. Vậy ta hãy kiểm soát kỹ lời nói. Bạn đặc biệt cẩn thận với những lời châm biếm: sự hả dạ trong chốc lát không đáng với cái giá quá đắt phải trả sau đó.

Hình ảnh:

Oracle ở Delphi. Khi được tham khảo, Oracle, bà đồng bóng chuyên nói sấm ở Delphi chỉ ậm ừ vài ba từ bí ẩn, nhưng được mọi người cho là thâm sâu và cực kỳ quan trọng. Không ai dám phản bác sấm giảng của Oracle, vì cho rằng chúng nắm quyền sinh sát.

Ý kiến chuyên gia:

Nếu thuộc cấp của bạn chưa nói thì bạn chớ động đậy môi răng. Ta im lặng càng lâu thì người khác càng nóng lòng nói trước. Và khi họ khua môi múa mỏ, ta sẽ biết được chủ tâm của họ… Nếu chủ soái không hàm chứa bí ẩn, các quan sẽ tìm ra cơ hội và nắm lấy quyền bính.

(Hàn Phi Tử, triết gia Trung Quốc,

thế kỷ III trước Công nguyên.)

NGHỊCH ĐẢO

Có những lúc nếu mãi câm miệng thì lại không khôn ngoan. Có những tình huống sự im lặng sẽ làm người khác nghi ngờ và cảm thấy bất an, đặc biệt và với thượng cấp của ta. Một lời nói mơ hồ nước đôi sẽ giúp bạn thanh minh những lời đồn đãi mà bạn không ngờ tới. Vì vậy im lặng và ít nói là những chiến thuật mà bạn phải cẩn thận khi sử dụng và chỉ sử dụng đúng lúc. Thỉnh thoảng bạn cũng nên khôn ngoan bắt chước tên hề ở buổi chầu, luôn làm khùng làm điên nhưng trong thâm tâm hắn biết rõ rằng mình khôn hơn hoàng thượng. Hắn nói huyên thuyên để giải trí và chọc cười, và ít ai ngờ rằng hắn không chỉ là một tên khờ.

Ngoài ra nhiều khi ta cũng có thể dùng lời nói làm màn hỏa mù cho ngón lừa sắp thực hiện. Nói lung tung khiến tai đối thủ lùng bùng, hắn sẽ mê muội và đãng trí, và có trường hợp ta nói càng nhiều thì địch thủ càng bớt nghi ngờ. Bởi vì mọi người thường nghĩ rằng kẻ nói nhiều hiếm khi nào mưu mô và hiểm độc, mà thường là vô hại vì ruột để ngoài da. Đây là điều nghịch đảo với chủ trương im lặng của kẻ đang nắm uy quyền: Bạn càng nói nhiều trước mặt họ, họ càng thấy bạn yếu đuối và kém thông minh, nhờ đó bạn càng tăng cơ may lừa đảo.

NGUYÊN TẮC 5

BẢO VỆ THANH DANH VÀ UY TÍN

Thanh danh là hòn đá tảng của uy quyền. Chỉ cần có thanh danh là bạn đã có thể hù dọa người khác và chiến thắng họ. Tuy nhiên khi thanh danh tuột dốc thì bạn dễ bị tổn thương và bị tấn công từ mọi phía. Hãy bảo vệ thanh danh và uy tín thật kỹ lưỡng. Luôn dè chừng và triệt tiêu những đòn bôi nhọ trước khi chúng diễn ra. Trong khi đó, hãy tìm cách tiêu diệt địch thủ bằng cách bắn thủng bức tường uy tín của họ. Sau đó bạn chỉ việc đứng im chờ công luận kết liễu họ.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Vào thời kỳ Tam quốc, quân sư Gia Cát Lượng dàn quân nhà Thục ra những trận địa xa xôi, trong khi ông ở lại một làng nhỏ với số ít binh sĩ. Thình lình lính canh cho biết là Tư Mã Ý đang dẫn 150.000 quân tiến đến. Chỉ còn lại khoảng trăm binh sĩ, tình thế Gia Cát Lượng xem như hết cứu. Cuối cùng địch thủ cũng sẽ bắt được quân sư lỗi lạc.

Không nói một lời, không mất thời gian nghĩ suy nhiều về số phận mình, Gia Cát Lượng lệnh cho binh sĩ hạ cờ, mở toan cổng thành và trốn cho thật kỹ. Bản thân quân sư mặc áo đạo sĩ ngồi bảnh chọe trên cái ghế bành đặt ở nơi dễ thấy nhất phía trên tường thành. Rồi ông thắp hương, gảy đàn, ngân nga tiếng hát. Vài phút sau, quân đội đối phương tiến tới từ xa, phủ kín cả chân trời. Cứ vờ không quan tâm, ông tiếp tục đàn hát.

Chẳng bao lâu sau địch quân đã án binh trước cổng thành. Tư Mã Ý nhận ra ngay người đang xướng hát.

Ngay cả khi binh sĩ nóng lòng tấn công cái thành trì bỏ ngỏ không lính canh, Tư Mã Ý vẫn do dự, quan sát Gia Cát Lương, rồi cuối cùng ra lệnh lui quân. [4]

Diễn giải

Gia Cát Lượng được mệnh danh là “Ngọa Long”. Chiến công của ông vào thời kỳ Tam quốc thật hiển hách và đi vào truyền thuyết. Ngày kia khi có tướng địch đến xin làm hàng binh, Lượng biết ngay hắn trá hàng và ra lệnh chém đầu. Tuy nhiên đến phút chót khi đao phủ sắp vung tay, Lượng bằng lòng tha mạng tướng địch với điều kiện hắn phải làm điệp viên. Vừa mừng

vừa hãi, hắn ưng thuận và bắt đầu cung cấp thông tin sai lạc cho chủ cũ. Lượng thắng liên tiếp trận này đến trận khác.

Vào lúc khác, Lượng thu được ấn khế của địch thủ và ngụy tạo nhiều quân lệnh dàn trải quân địch ra chốn xa xôi. Khi địch quân bị dàn mỏng, Lượng thừa cơ tiến chiếm nhiều dinh trấn, từ đó kiểm soát được nguyên cả hành lang trong vương quốc địch. Ngoài ra ông ta còn làm cho địch thủ lầm tưởng rằng một trong những vị tướng tài đã phản bội, khiến tướng đó phải bỏ trốn và quy hàng nhà Thục. Ngọa Long luôn bảo vệ tiếng tăm để mọi người nghĩ rằng mình là người mưu trí nhất, lúc nào cũng sẵn có kế hay. Hùng mạnh không kém gì đao kiếm, tiếng tăm đó làm cho kẻ địch run sợ.

Tư Mã Ý từng đụng độ với Gia Cát Lượng nhiều lần và biết khá nhiều về Lượng. Khi đứng trước cổng thành mở toang và thấy Lượng đàn hát, Tư Mã Ý sững sờ. Lễ phục đạo sĩ, nhang khói và đàn hát – tất cả đều là trò hù dọa. Tư Mã Ý thấy ra rằng là Lượng đang chế giễu và qua đó dụ mình vào cái rọ. Trò này lộ liễu đến mức Tư Mã Ý không thể thoáng nghĩ rằng thực sự Lượng đang thân cô thế cô và hết đường tẩu thoát. Nhưng vì Lượng nức tiếng mưu sâu nên Tư Mã Ý không dám liều lĩnh. Chỉ bằng tiếng tăm của mình, Gia Cát Lượng đã giữ chân cả 150.000 quân, thậm chí buộc họ phải lui binh mà không tốn một mũi tên nào.

Như Cicero từng nói, ngay cả những ai chống lại

việc mua danh, thì những quyển sách mà họ viết ra

để bảo vệ lập trường, họ cũng đề tên mình trên đó

và hy vọng mình sẽ nổi tiếng vì đã khinh thị tiếng tăm.

Mọi thứ khác đều có thể đổi chác: nếu cần, ta có thể

hy sinh của cải và sinh mạng cho bạn bè, nhưng việc

chia sẻ tiếng tăm và để cho ai đó thụ hưởng

thanh danh ta, thì điều đó xưa nay hiếm.

(Montaigne, 1533-1592)

TRÙM XIẾC BARNUM

Vào năm 1841, chàng trai P. T. Barnum muốn được tiếng là ông bầu số một của nước Mỹ nên quyết định mua lại nhà American Museum ở Manhattan (Mỹ) rồi chuyển nó thành nơi sưu tập những điều kỳ lạ. Vấn đề là chàng ta không có tiền. Nhà bảo tàng đòi 15.000 đôla. Tuy không sẵn có số tiền đó nhưng Barnum khéo léo trưng ra vài hồ sơ khá hấp dẫn giới sở hữu chủ nhà bảo tàng: đó là nhiều loại giấy tờ bảo đảm và chứng nhận về mặt tài chính. Mấy ông chủ ưng thuận miệng với Barnum song vào giờ phút chót lại đổi ý, bán cả nhà bảo tàng và các bộ sưu tập cho Peale's Museum. Barnum điên tiết lên, nhưng phe đối tác bảo kinh doanh là kinh doanh – nhà bảo tàng được bán cho Peale's là vì Peale's nổi tiếng, còn Barnum thì không.

Barnum tự nhủ nếu mình không có tiếng tăm gì để đặt tụ thì cách duy nhất là làm hoen ố thanh danh Peale's. Barnum liền khởi sự một chiến dịch viết thư gửi báo chí, gọi mấy ông chủ kia là "đám giám đốc ngân hàng kiệt quệ" không biết cách quản lý nhà bảo tàng hoặc tiêu khiển người dân. Barnum cảnh giác mọi người không nên mua cổ phiếu của Peale's, vì khi mua lại nhà bảo tàng, ngân quỹ của Peale's sẽ giảm hẳn. Chiến dịch này còn có tiếng vang, cổ phiếu rớt giá thê thảm. Vì không còn tin vào thành tích và uy tín của Peale's, giới chủ của American Museum lại đổi ý và bán nhà bảo tàng cho Barnum.

Phải mất nhiều năm sau Peale's mới phục hồi nổi và họ không bao giờ quên được đòn bẩn của Barnum. Bản thân ông Peale quyết định tấn công Barnum bằng cách xây dựng cho mình cái mác "nơi tiêu khiển của giới trí thức", quảng cáo rằng các chương trình ở nhà bảo tàng của mình có trình độ khoa học hơn là của kẻ cạnh tranh tầm thường kia. Thôi miên là một trong những màn biểu diễn "khoa học" của Peale's, và trong một thời gian, màn biểu diễn ấy thu hút được khá nhiều người xem. Để phản đòn, Barnum quyết định tấn công danh tiếng của Peale's lần nữa.

Barnum tổ chức một màn biểu diễn thôi miên và cho biết mình sẽ đưa một bé gái vào thạng thái xuất thần. Khi cô bé có vẻ đã mê mê, Barnum lại xoay sang thôi miên vài khán giả. Nhưng dù ông có cố gắng cách mấy thì không người nào bị thôi miên, mà ngược lại họ còn cười nhạo. Rất "quê độ", Barnum gỡ gạc bằng cách tuyên bố là mình sẽ cắt đứt một ngón tay mà cô bé không hề hay biết để chứng tỏ rằng phép thôi miên đã làm cô bé xuất thần thật. Nhưng trong khi anh ta đang mài dao thì cô bé mở mắt ra và bỏ chạy khiến nhiều khán giả một phen cười khoái chí. Barnum lặp đi lặp lại nhiều màn tương tự suốt vài tuần liên tiếp, đến khi không còn ai tin vào màn "độc" của Peale's, và số vé bán ra giảm mạnh. Chẳng bao lâu Peale's phải dẹp màn thôi miên. Những năm sau đó, Barnum dần dà xây dựng cho mình tiếng tăm

của một ông bầu sô táo bạo và tài năng, tiếng tăm này còn tồn tại sau khi ông qua đời. Trong khi đó Peale's không bao giờ hồi phục được thanh danh của mình.

Diễn giải

Barnum sử dụng hai chiến thuật để làm hoen ố thanh danh của Peale's. Đòn đầu tiên khá đơn giản: Anh ta chỉ cần gieo mối nghi ngờ về sự ổn định và tình hình tài chính của nhà Peale's. Sự hoài nghi là một vũ khí hùng mạnh: Một khi gieo mối nghi kèm theo tin đồn quỷ quyệt, ta đẩy đối phương vào thế tiến thoái lưỡng nan. Một mặt, họ có thể phủ nhận tin đồn, thậm chí chứng minh rằng ta vu khống. Nhưng dù sao thiên hạ cũng còn ít nhiều hoài nghi: Tại sao bọn người kia lại giãy nảy phủ nhận ghê thế nhỉ? Nếu không có lửa làm sao có khói?

Mặt khác, nếu họ tự nhủ cây ngay không sợ chết đứng thì tiếng đồn không được phủ nhận kia sẽ càng củng cố. Nếu ta làm đúng cách, việc gieo rắc tiếng xấu có thể khiến địch thủ điên tiết và bất an đến nỗi, khi tự phòng vệ, họ có khả năng lầm lỗi. Đây là vũ khí hoàn hảo cho những ai chưa có chút tiếng tăm nào để làm thuốc.

Khi đã có uy tín rồi, Barnum dùng chiến thuật thứ nhì mềm mỏng hơn, đó là việc biểu diễn thôi miên dởm: Anh ta đem tiếng tăm đối phương ra làm trò cười. Cách này cũng hết sức thành công. Một khi ta đã có uy tín vững chắc thì việc bêu riếu đối phương sẽ làm hắn bị động, trong khi đó ta tập trung được sự chú ý của mọi người và uy tín ta càng vững mạnh. Ở thời điểm này, những chiêu phỉ báng và nói xấu trực tiếp có vẻ thô bạo quá. Nhưng những câu móc họng và chế giễu nhẹ nhàng chứng tỏ ta biết rõ thực lực của mình để mỉm cười khoái chí về sự thua thiệt của đối phương. Vẻ trào phúng sẽ làm cho mọi người thấy rằng ta là kẻ pha trò vô hại, trong khi thực ra ta đang bắn phá tơi bời uy tín của đối phương.

Đương đầu với lương tâm tội lỗi

còn dễ hơn với một tiếng tăm hoen ố.

(Friedrich Nietzsche, 1844-1900)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Những người quanh ta, ngay cả bạn bè thân thiết nhất, trong chừng mực nào đó đều luôn bí ẩn và khó dò. Tính cách họ có những điều thầm kín mà họ

không bao giờ để lộ ra. Việc này sẽ gây hoang mang nếu ta mãi suy nghĩ về nó, bởi vì nếu như vậy thì hầu như ta không thể đánh giá người khác. Do đó ta thường chọn giải pháp là lờ đi, chỉ đánh giá họ qua vẻ bề ngoài, qua những gì mắt ta dễ thấy nhất – quần áo, điệu bộ, lời nói, việc làm. Ngoài xã hội, vẻ bề ngoài là thước đo cho hầu hết mọi đánh giá, vì vậy ta phải hết sức cẩn thận đừng để đánh lạc hướng. Chỉ cần một sơ suất nhỏ, một thay đổi vụng về hay đột xuất ở vẻ bề ngoài cũng có thể gây nguy hại.

Đó là lý do quan trọng hàng đầu tại sao bạn phải tạo ra và gìn giữ tiếng tăm.

Tiếng tăm này sẽ bảo vệ ta trong trò chơi của dáng vẻ bề ngoài vì nó tạo thêm một thách thức đối với những cặp mắt dò xét của người khác, khiến họ khó có thể biết ta thực sự là ai, hơn nữa còn giúp ta kiểm soát được ít nhiều cách đánh giá của người khác – đặt ta vào thế mạnh. Tiếng tăm có khả năng tựa như phép thuật: Chỉ cần quơ đũa thần một phát là sức mạnh ta tăng gấp đôi. Tiếng tăm cũng có thể làm cho mọi người e sợ và tránh xa ta. Cùng một hành động đó thôi, nhưng người khác cho là đáng quý hay đáng sợ lại tùy vào tiếng tăm của người hành động.

Vào thời nhà Vệ ở Trung Quốc xưa kia có một người nổi tiếng lịch sự tao nhã. Anh ta được nhà vua sủng ái vào bậc nhất. Ở nước Vệ có luật rằng "ai lén sử dụng xa giá của vua sẽ bị chặt chân", nhưng khi nghe tin mẹ đang lâm trọng bệnh, anh ta dùng xa giá này để về thăm, bảo rằng đã được phép vua. Khi tin đến tai, vua bảo "Y quả hiếu để! Vì quá lo cho mẹ mà anh ta quên mất mình đang phạm tội có khả năng bị chặt chân!"

Lần khác khi cùng vua bách bộ trong ngự uyển, anh ta ăn không hết một quả đào quá to nên đưa phần thừa cho vua. Vua nói "Ái khanh yêu mến trẫm đến độ quên rằng quả đào dính nước bọt của khanh, và dám đưa nó cho trẫm!"

Tuy nhiên thời gian sau nhiều người trong triều ghen ghét sàm tấu rằng anh ta bất minh và ngạo mạn. Những lời ong tiếng ve đó riết rồi cũng làm hoen ố thanh danh của anh ta, làm cho nhà vua nhìn hành động của anh ta dưới góc độ khác. "Tên này dám giả lệnh ta để sử dụng xa giá, và còn dám đưa cho ta quả đào đang ăn dở." Những hành động đó từng làm dịu lòng nhà vua, nhưng cũng chính chúng lại đưa anh ta vào chỗ nguy nan. Số phận anh ta tùy thuộc vào độ vững chắc của uy tín.

Thoạt tiên, ta nên gắng sức tạo ra thanh danh dựa vào một đức tính nổi bật, chẳng hạn như sự rộng lượng bao dung, hoặc tính thanh liêm hay đa mưu túc trí. Đức tính này giúp ta nổi bật giữa đám đông và làm cho mọi người trầm

trồ. Sau đó ta quảng bá thanh danh này càng rộng càng tốt (nhưng phải tinh vi, ta phải xây dựng chậm mà chắc), rồi tự nó sẽ lan nhanh như lửa rừng.

Uy tín vững chãi sẽ ghi đậm sự hiện diện của ta và thổi phồng sức mạnh của ta mà ta không phải tốn nhiều công sức. Uy tín cũng tạo cho ta vầng hào quang khiến mọi người nể phục, thậm chí e sợ. Trong Thế chiến thứ hai tại Bắc Phi, tướng Đức Erwin Rommel nổi tiếng xảo quyệt trên lĩnh vực điều binh, khiến ai ai cũng kinh sợ. Ngay cả khi quân lực của ông ta đã suy yếu, khi số lượng xe tăng Anh đông gấp năm lần số xe Đức thì nhiều thành phố vẫn phải di tản sạch trước tin Rommel sắp đến.

Có người từng nói rằng tiếng tăm ta luôn đi trước ta, vì vậy nếu ta làm mọi người nể phục thì phần lớn công việc đã được thực hiện trước khi ta tới nơi, trước khi ta nói được nửa lời.

Có lẽ thành công của ta tùy thuộc vào những vinh quang trong quá khứ. Hầu hết thành công trong công việc ngoại giao con thoi của Henry Kissinger đặt trên cơ sở tiếng tăm, rằng ông ta có khả năng dung hòa những điểm bất đồng. Không ai muốn bị xem là không biết điều đến mức Kissinger không lung lạc được. Một khi có tên ông ta trong thành phần đàm phán thì xem như hòa ước là chuyện phải thành.

Hãy giữ uy tín của bạn mộc mạc đơn sơ và thiết lập trên nền tảng đức tính hàng đầu. Đức tính này sẽ là tấm danh thiếp báo trước sự xuất hiện của bạn và bao phủ những người khác trong màn sương mê hoặc. Nổi tiếng là lương thiện, bạn sẽ có cơ hội thực hiện nhiều loại lừa bịp. Lừng danh bay bướm, Casanova dùng tiếng đồn này để lót đường cho những cuộc chinh phục trong tương lai. Phụ nữ nào từng nghe về sức quyến rũ của ông ta cũng hết sức tò mò, muốn chính mình khám phá xem điều gì giúp ông ta thành công trên tình trường đến như vậy.

Giả định thanh danh ta đã hoen ố và giờ đây ta không thể xây dựng một thanh danh mới. Muốn vậy ta phải gắn liền tên tuổi mình với một người mà hình ảnh của họ đi ngược lại hình ảnh ta, như thế ta dùng thanh danh của họ để thanh minh và tôn tạo cái của ta. Chẳng hạn như đã lỡ mang tiếng bất lương thì thật là khó gột rửa, vì vậy ta cố gắng liên đới với một mẫu mực của sự lương thiện. Khi muốn tẩy sạch cái mác mà thiên hạ gán cho mình là kẻ chuyên tổ chức trình diễn những gì hạ cấp, Barnum liền mời Jenny Lind từ châu Âu sang. Nữ ca sĩ này đang vang danh là ngôi sao cao cấp, do đó khi tài trợ cho tua lưu diễn của cô ta, Barnum đã làm cho hình ảnh của mình đẹp lên rất nhiều. Tương tự như thế, những bậc thầy lừa đảo ở Mỹ hồi thế kỷ XIX

không làm sao để tẩy sạch được tiếng xấu là nhỏ nhen và tàn ác. Chỉ đến khi họ bắt đầu sưu tầm tranh tượng, để cho những cái tên như Morgan và Frick gắn liền với Da Vinci hoặc Rembrandt thì hình ảnh ghê gớm của họ mới phần nào dịu bớt.

Uy tín là một tài sản mà bạn nên gom góp và giữ gìn cẩn thận. Đặc biệt khi mới lần đầu tạo ra, bạn nên bảo vệ nó thật kỹ, luôn đi tiên liệu việc người khác bôi bẩn nó. Một khi uy tín đã vững chắc rồi, nếu địch thủ gièm pha chế giễu thì bạn đừng quá giận mất khôn – vì như thế chỉ chứng tỏ bạn không tin chắc vào uy tín ấy. Ngược lại bạn nên đóng vai quân tử và đừng bao giờ tỏ vẻ nản lòng khi tự vệ. Mặt khác, bạn nên có vũ khí tuyệt vời là tấn công ngược lại vào tuy tín địch thủ, đặc biệt là khi bạn yếu hơn hắn. Trong cuộc đọ sức như thế nếu mất thì hắn sẽ mất nhiều hơn, và cái tiếng tăm nhỏ bé của bạn sẽ là cái đích nhỏ bé mà hắn khó nhắm trúng. Barnum sử dụng những chiến dịch như vậy rất hiệu quả khi ông khởi đầu sự nghiệp. Song phải biết khéo léo áp dụng chiến thuật đó, đừng để thiên hạ bảo rằng bạn thù vặt nhỏ nhen. Nếu không biết cách đánh bại uy tín của địch thủ, bạn sẽ làm suy yếu chính thanh danh của mình.

Được mọi người xem là kẻ đã khống chế được sức mạnh dòng điện, Thomas Edison tin là hệ thống phải được đặt trên cơ sở điện một chiều (DC). Khi nhà khoa học người Serbia là Nikola Tesla thành công với hệ thống điện xoay chiều (AC), Edison tức điên lên. Ông ta quyết định đánh sập uy tín Tesla bằng cách làm cho dân chúng thấy rằng hệ AC là không an toàn, và Tesla sẽ hứng chịu mọi trách nhiệm vì đã khuếch trương nó.

Edison liền bắt các loại thú cưng và làm chúng chết bằng dòng điện xoay chiều. Liệu chừng như thế vẫn chưa đủ, ông thuyết phục giới lãnh đạo trại giam bang New York tổ chức lần tử hình đầu tiên bằng dòng điện, tất nhiên là điện AC. Song trước đó mọi thử nghiệm của Edison đều với thú nhỏ, điện tích quá yếu nên đến khi tử hình thì tội nhân chỉ ngất ngư chứ không chết hẳn. Có lẽ đó là buổi hành quyết tàn nhẫn nhất.

Nhưng dù sao, chiến dịch của ông ta đã làm hại uy tín của chính ông nhiều hơn là hại Tesla. Edison phải lui binh. Bài học khá đơn giản – đừng bao giờ đi quá xa với những loại tiến công như vậy, bởi vì mọi người sẽ để ý nhiều vào hành động trả thù của bạn hơn là vào nạn nhân mà bạn đang bắn phá. Khi có uy tín vững chãi, bạn hãy dùng chiến thuật tinh vi hơn, chẳng hạn như châm biếm và chọc quê, như thế địch thủ vẫn bị suy yếu và thiên hạ chỉ xem bạn là thằng xỏ lá tiếu lâm mà thôi. Mãnh hổ chỉ đùa với con chuột nhắt vô tình chạy ngang qua – bất kỳ hành động nào khác sẽ làm nhơ uy danh

đáng sợ của hổ.

Hình ảnh:

Hầm mỏ đầy kim cương đá quý. Bạn đào tìm, bạn phát hiện và chắc chắn là bạn giàu sang. Hãy bảo vệ hầm mỏ đó bằng mạng sống. Đạo tặc sẽ xuất hiện từ mọi phía. Đừng bao giờ cho rằng của cái đó là điều tất yếu, mà phải bảo đảm đầu vào – thời gian sẽ làm cho đá quý bớt óng ánh, và làm mọi người quên mất nó đi.

Ý kiến chuyên gia:

Vì vậy tôi mong rằng các triều thần của ta sẽ tăng cường giá trị cố hữu bằng tài năng và mưu trí, và bảo đảm rằng khi sắp sửa viếng thăm một chốn xa lạ nào, thì thanh danh của triều thần ấy sẽ đi trước… Bởi vì thứ tiếng tăm nào có vẻ như tùy thuộc vào ý kiến của số đông, thì tiếng tăm đó sẽ trưởng dưỡng một niềm tin bất dịch vào giá trị của một người, và giá trị ấy sẽ dễ dàng được củng cố trong những đầu óc đã được tác động trước.

(Baldassare Castiglione, 1478-1529)

NGHỊCH ĐẢO

Không có sự nghịch đảo khả dĩ nào hết. Tiếng tăm là sinh tử, luật này không có ngoại lệ. Có thể khi phớt lờ những gì người khác nghĩ về mình thì bạn bị lên án là xấc xược và ngạo nghễ, nhưng bản thân hình ảnh đó có thể ít nhiều lợi ích – Oscar Wilde từng sử dụng thành công hình ảnh đó. Vì chúng ta sống trong xã hội và tùy thuộc vào ý kiến người khác, bạn sẽ không được gì nếu lơ là với uy tín của mình. Nếu không quan tâm đến những gì người khác nghĩ về bạn, bạn sẽ để họ quyết định điều đó thay mình. Hãy làm chủ định mệnh và làm chủ cả tiếng tăm của mình.

NGUYÊN TẮC 6

THU HÚT CHÚ Ý BẰNG MỌI CÁCH

Mọi thứ đều được đánh giá qua vẻ bề ngoài, cái gì không được trông thấy thì xem như không có giá trị. Vì vậy đừng bao giờ để mình bị chìm ngập giữa đám đông hoặc chôn vùi trong quên lãng. Hãy nổi trội. Hãy tìm mọi cách để sừng sững ra đấy. Hãy biến mình thành thanh nam châm thu hút sự chú ý, hãy tạo một bề ngoài to lớn hơn, màu sắc hơn, bí ẩn hơn đám đông vô hồn và nhút nhát.

PHẦN I:

HÃY LÀM CHO TÊN TUỔI TA LUÔN ĐI ĐÔI VỚI

CHUYỆN GIẬT GÂN GÂY XÔN XAO DƯ LUẬN

Hãy thu hút sự chú ý bằng cách tạo ra một hình ảnh không thể nào quên, thậm chí gây tranh luận. Cứ tạo ra xì-căng-đan. Hãy làm mọi thứ để mình có vẻ to lớn hơn thực tế và chói sáng hơn những người xung quanh. Cho dù thiên hạ có để ý ta theo cách nào thì cũng mặc – cho dù với hình thức nào thì sự nổi tiếng cũng giúp ta thêm sức mạnh. Chẳng thà bị vu khống và công kích còn hơn là bị phớt lờ.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

P. T. Barnum, đệ nhất danh bầu nước Mỹ hồi thế kỷ XIX, bắt đầu sự nghiệp của mình bằng cái ghế phụ tá cho ông chủ gánh xiếc Aaron Turner. Năm 1836, gánh xiếc dừng chân ở Annapolis bang Maryland. Vào sáng hôm khai diễn, Barnum mặc một áo mới đen tuyền đi bách bộ ra phố. Đám đông hiếu kỳ bắt đầu bu theo ông. Có ai đó la lên rằng Barnum chính là tu sĩ Ephraim K. Avery, người bị buộc tội giết người nhưng vừa được tòa tuyên trắng án, trong khi hầu hết dân Mỹ vẫn tin ông là thủ phạm. Đám đông phẫn nộ xé rách áo Barnum và chuẩn bị treo cổ ông. Sau nhiều lần van xin hoảng hốt, cuối cùng Barnum cũng thuyết phục được họ theo ông về tới gánh xiếc, nơi ông có cách chứng minh thực sự mình là ai.

Đến nơi, lão Turner xác nhận những điều vừa diễn ra chỉ là cú chơi khăm – rằng chính ông đã loan truyền tin đồn rằng Barnum là Avery. Đám đông giải tán, nhưng vì vừa chết hụt nên Barnum không vui tí nào. Ông ta muốn biết động cơ nào đã khiến lão chủ chơi một cú quá mạng như vậy. “Barnum thân

mến ơi, “ Turner trả lời, “tất cả cũng vì lợi ích của chúng ta. Hãy nhớ rằng tiếng tăm là tất cả những gì chúng ta cần để thành công.” Và tất nhiên ai ai trên phố cũng luận bàn về cú chơi khăm, vì vậy gánh xiếc bán hết vé tối hôm đó cũng như những tối nào mà gánh còn lưu lại Annapolis. Barnum đã học được một bài không thể nào quên.

Chuyến tự thân mạo hiểm đầu tiên của Barnum là vụ American Museum – nơi sưu tập những vật kỳ, chuyện lạ trên thế giới. Ngày kia có người hành khất đến xin Barnum giúp đỡ. Thay vì cho tiền, Barnum quyết định tuyển dụng anh ta. Dẫn anh ta đến nhà bảo tàng, Barnum trao cho năm viên gạch và dặn cứ từ từ đi vòng quanh vài khu nhà. Ở vài điểm nào đó, anh ta sẽ đặt một viên ở vệ đường, nhưng luôn chừa một viên cầm tay. Khi đi đủ một vòng thì người hành khất sẽ làm chuyến ngược lại, nhưng lần này thay thế từng viên gạch ở vệ đường. Barnum dặn anh ta phải giữ vẻ nghiêm trang và không được trả lời mọi câu hỏi. Khi về đến nhà bảo tàng, anh ta phải vào ngay, đi một vòng bên trong, trở ra lối cửa sau và tái diễn màn đặt gạch.

Ở lần đầu tiên đi vòng quanh khu phố, hàng trăm người quan sát hành động lạ lùng của gã hành khất. Đến vòng thứ tư, những kẻ hiếu kỳ bu theo và bàn tán xem anh ta đang làm gì. Mỗi khi anh ta bước vào nhà bảo tàng, nhiều người liền mua vé vào theo để có thể tiếp tục theo dõi. Nhưng vì anh ta cứ đi vòng quanh bên trong nên nhiều người đâm chán, chẳng thà họ tản ra nhìn ngắm những vật lạ được trưng bày. Đến cuối ngày đầu tiên, gã hành khất đã lôi kéo hơn một ngàn người vào nhà bảo tàng. Vài ngày sau cảnh sát không cho anh ta đi vòng khu phố nữa, bởi vì đám đông gây ùn tắc giao thông. Việc đặt gạch phải ngưng nhưng hàng ngàn cư dân New York đã vào nhà bảo tàng, và sau này nhiều người đã nhiệt tình ủng hộ Barnum.

Barnum còn cho một ban nhạc chơi ở bao lơn phía tầng cao nhà bảo tàng, bên dưới có băng-rôn đề chữ trình diễn nhạc miễn phí cho công chúng. Cư dân New York khen ngợi vị mạnh thường quân và kéo đến nghe. Nhưng trước đó Barnum đã chịu khó tuyển mộ cho bằng được những nhạc công dở nhất thành phố, và chẳng bao lâu sau khi tiếng nhạc nổi lên, đám đông huýt sáo chê bai. Nhân tiện đó, nhiều người chẳng thà mua vé vào nhà bảo tàng để tránh loại âm nhạc chói tai và những tiếng la lối của đám đông.

Một trong những “việc lạ” mà Barnum tổ chức tua giới thiệu vòng quanh nước Mỹ là Joice Heth, người phụ nữ mà ông ta rêu rao là đã 161 tuổi và từng là nô lệ làm vú nuôi của George Washington. Sau vài tháng đắt khách, người xem bắt đầu thưa dần, Barnum liền gửi nhiều thư nặc danh đến báo chí, cho biết Heth là trò lừa, “chứ thực ra Joice Heth không phải là người mà

là robot, cấu tạo từ chất sừng cá voi, cao su với vô số lò xo.” Những người nào trước đây không tò mò về một bà già 161 tuổi thì bây giờ lại muốn xem thử cái robot đó là thật hay chỉ là tin đồn.

Năm 1842, Barnum mua lại một cái xác được cho là của mỹ nhân ngư. Nó trông giống như đầu con khỉ với mình con cá. Nhưng vì giữa đầu và mình không thấy vết hàn gắn gì cả nên quả là điều kỳ bí. Sau này Barnum mới biết cái xác đó được các nghệ nhân Nhật ráp lại, và ngay tại bản xứ nó cũng đã từng gây xôn xao.

Ấy vậy mà ông ta vẫn cho đăng tin quảng cáo trên báo chí cả nước rằng vừa bắt được người cá tại quần đảo Fiji. Ông còn gửi tới tòa soạn nhiều tranh khắc gỗ có hình người cá. Khi Barnum cho trưng bày xác mỹ nhân ngư trong nhà bảo tàng, cả nước Mỹ đồng tranh luận xem liệu người cá có thật hay không. Vài tháng trước khi Barnum phát động chiến dịch, ít người quan tâm, thậm chí ít ai biết chuyện về người cá. Giờ thì họ lại bàn bạc xôn xao, chừng như người cá đã là việc thật. Những đám đông kỷ lục đến nhà bảo tàng để xem người cá Fiji và nghe những cuộc tranh luận về chủ đề đó.

Vài năm sau, Barnum thực hiện một tua vòng quanh châu Âu với Đại tướng Tom Thumb, một người lùn năm tuổi ở bang Connecticut. Nhưng Barnum bảo đó là một đứa bé người Anh 11 tuổi mà ông đã dạy nhiều động tác phi thường. Vòng biểu diễn của Barnum thành công đến nỗi Nữ hoàng Victoria, một mẫu mực về sự điềm tĩnh cũng phải yêu cầu gặp riêng ông ta và gã người lùn tại cung điện Buckingham. Có thể báo chí đã chế giễu Barnum, nhưng dù sao ông ta cũng giải khuân được Nữ hoàng.

Diễn giải

Barnum nắm được chân lý cơ bản về việc thu hút sự chú ý: Một khi công luận đã quan tâm đến ta, xem như ta được “hợp pháp hóa”. Với ông ta, tạo ra sự quan tâm đồng nghĩa với tạo ra đám đông, như sau này ông nhìn nhận “Đám đông nào cũng có cái hay.” Và đám đông thường có khuynh hướng phản ứng tập thể. Chỉ cần một người đứng lại xem gã hành khất đặt gạch thì sẽ có hàng tá người bắt chước. Lúc ấy chỉ cần huých nhẹ một phát là họ bước ngay vào nhà bảo tàng hoặc theo dõi màn trình diễn. Muốn tạo ra đám đông ta phải làm điều gì đó kỳ lạ khác thường. Một vật gì đó lạ đời sẽ thích hợp, bởi vì đám đông luôn bị thu hút bởi điều kỳ dị và không thể giải thích. Và khi thu hút được đám đông rồi ráng giữ chân họ lại. Nếu họ hướng về nơi khác thì ta sẽ thiệt thòi. Barnum sẵn sàng lôi kéo không thương tiếc khán giả của những ông bầu khác, vì ông ta hiểu rằng đó là mặt hàng giá trị.

Do đó ở giai đoạn leo lên đỉnh dốc, ta đừng tiếc công sức thu hút sự chú ý. Quan trọng hơn nữa: chất lượng của sự chú ý đó không đáng kể. Cho dù những bài phê bình có chê bai những màn trình diễn, cho dù có phỉ báng bản thân ông như thế nào, Barnum không bao giờ than phiền. Nếu có nhà báo nào phê bình ông thật tồi tệ, Barnum sẽ mời người đó đến dự một buổi khai trương trò mới, cho ngồi ghế thượng khách. Thậm chí ông ta còn gửi đến báo chí những bài nặc danh để công kích những màn trình diễn của mình, mục đích chỉ để thiên hạ luôn nghe thấy tên ông. Theo ông, sự chú ý, cho dù tích cực hay tiêu cực, đều là thành phần chủ chốt của thành công. Số phận tồi tệ nhất đối với một người muốn được nổi tiếng, vinh quang, và tất nhiên cả quyền lực là không được người khác biết tới.

Nếu vị triều thần phải diễu võ dương oai nơi công cộng

chẳng hạn như cưỡi ngựa đấu thương… anh ta cần bảo

đảm rằng con ngựa của mình phải được phủ bọc đẹp đẽ,

bản thân anh ta phải ăn mặc thích hợp, y trang gắn

những huy hiệu và vật trang trí độc đáo để thu hút

con mắt của đám đông về phía mình như

chắc chắn nam châm phải hút sắt.

(Baldassare Castiglione, 1478-1529)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Nổi bật sáng chói hơn những người xung quanh là một kỹ năng mà không phải ai sinh ra cũng sẵn có. Ta phải học cách thu hút chú ý " như chắc chắn nam châm phải hút sắt". Khi bắt đầu sự nghiệp, ta phải gắn liền tên tuổi với một đức tính, một hình ảnh làm nổi bật mình khác với người xung quanh. Hình ảnh này có thể đại loại như một kiểu ăn mặc đặc biệt, hoặc một nét tính cách làm mọi người bàn tán vui vẻ. Một khi hình ảnh đã được thiết lập thì ta sẽ có phong thái riêng, có một chỗ trên bầu trời cho ngôi sao của mình.

Nhiều người thường cho rằng mình phải có một dáng vẻ đặc biệt nhưng đừng để người khác bàn tán xôn xao, nếu không sẽ bị chỉ trích. Hoàn toàn sai lầm. Nếu không muốn tên tuổi mình chỉ nổi bật thoáng qua, rồi sau đó bị người khác che lấp, ta không nên phân biệt giữa những loại chú ý khác nhau,

bởi vì nói cho cùng thì loại nào cũng đóng góp cho công việc của ta. Chúng ta đã thấy Barnum hoan nghênh mọi công kích và không cần phải bào chữa. Ông ta cố tình chuốc lấy hình ảnh một kẻ bịp bợm.

Triều đình Vua Louis XIV quy tụ đông đảo nghệ sĩ, nhà văn, mỹ nhân, nam thanh nữ tú, nhưng không ai được nhắt đến nhiều như Công tước De Lauzun. Ông này thấp tịt, gần như là người lùn và lại thích chơi nổi đủ trò xấc láo – ngủ với ái thiếp của vua, công khai xúc phạm không chỉ các quần thần mà cả đức vua. Tuy nhiên Louis khoái chí những màn lập dị đến nỗi không thể thiếu vắng ông ta khi lâm triều. Cũng dễ hiểu thôi: Sự lập dị của vị công tước thu hút sự chú ý, và một khi đã bị mê hoặc, mọi người luôn muốn nhìn thấy ông ta.

Xã hội khao khát những gương mặt vĩ đại hơn đời thường, cần những người vượt trội mức tầm tầm bậc trung. Vì vậy bạn đừng e ngại về những đặc tính làm cho mình nổi bật và tạo sự chú ý. Hãy tạo ra xì-căng-đan, hãy làm mọi người xì xào bàn tán về mình. Chẳng thà bị công kích, thậm chí bị phỉ báng còn hơn là người khác không biết gì về bạn. Chuyên môn nào cũng áp dụng quy tắc này, tất cả những tay chuyên nghiệp đều ít nhiều có máu đạo diễn.

Nhà khoa học vĩ đại Thomas Edison hiểu rằng nếu muốn vận động được tài chính thì ông phải tìm mọi cách để luôn hiện diện trong mắt công chúng. Những phát minh của ông thật quan trọng, nhưng quan trọng không kém chính là cách ông giới thiệu cho công chúng và thu hút sự chú ý của họ.

Edison dựa vào các tính năng của điện nhằm thiết kế nhiều cuộc biểu diễn thí nghiệm làm hoa mắt mọi người để trình bày những khám phá. Ông hay nói về những phát minh sắp tới mà vào thời ấy nghe rất kỳ diệu – robot và các loại máy móc có khả năng chụp ảnh ý nghĩ, những thứ mà ông thực tình không muốn đầu tư vào, song ông vẫn cứ rêu rao để công chúng nói về mình. Ông làm mọi thứ có thể để thiên hạ tập trung vào mình nhiều hơn là vào đối phương tài ba: Nikola Tesla, một người thật ra thông minh hơn Edison nhưng ít ai biết đến.

Năm 1915 có tin đồn rằng Edison và Tesla sẽ cùng được trao giải Nobel về vật lý. Cuối cùng giải được trao cho hai nhà vật lý người Anh. Sau đó người ta biết ra rằng ban giám khảo đã tiếp cận Edison nhưng ông ta từ chối vì không muốn chia sẻ giải thưởng với Tesla. Vào lúc đó danh tiếng ông ta vững chãi hơn của Tesla nên ông nghĩ rằng tốt hơn mình nên từ chối, hơn là để cho đối phương thu hút mức độ chú ý ngang bằng khi chia sẻ giải thưởng.

Nếu lỡ sa vào thế thấp kém ít có cơ hội thu hút chú ý, ta có cái mánh khá hữu hiệu là công kích người nào nổi bật nhất, nổi tiếng nhất, mạnh mẽ nhất. Khi Pietro Aretino, một người hầu nhỏ tuổi sống vào thế kỷ XVI, muốn mọi người xem mình là một nhà thơ, anh ta bèn cho xuất bản một loạt bài thơ trào phúng chọc quê đức giáo hoàng, đồng thời nói lên cảm tình của mình với con voi cưng. Sự công kích này lập tức làm công luận để ý đến Aretino. Ta cũng sẽ được hiệu quả tương tự khi công kích một người quyền thế. Tuy nhiên phải nhớ là sau khi đã thu hút được sự chú ý của quần chúng, bạn nên sử dụng chiến thuật này thật dè chừng vì càng xài thì càng mất linh.

Khi lọt được vào ánh đèn sân khấu rồi, ta nhớ thường xuyên thay đổi và điều chỉnh các phương thức thu hút sự chú ý, nếu không công chúng sẽ lờn thuốc và chuyển sang một ngôi sao mới. Trò này đòi hỏi ta phải luôn cảnh giác và sáng tạo. Pablo Picasso không bao giờ để mình mờ nhạt và chìm vào hậu cảnh. Khi phát hiện tên tuổi mình chết dí vào một phong cách hội họa nhất định, ông chủ động làm công chúng bất ngờ bằng một loạt các bức tranh vượt mọi dự đoán hay mong đợi. Ông tin rằng chẳng thà mình tạo ra điều gì đó xấu xa hay chấn động còn hơn là để cho người xem quá quen với các tác phẩm trước đó. Nói cách khác, thiên hạ cảm thấy mình ngon lành hơn người mà họ có thể tiên đoán sắp làm gì. Nếu ta chứng tỏ cho họ thấy là ai đang kiểm soát tình hình, bằng cách đi ngược lại mọi dự đoán của họ thì ta vừa được họ kính nể, lại vừa siết lại được sự chú ý đang lơi lỏng của họ.

Hình ảnh:

Ánh đèn sân khấu. Diễn viên nào bước vào vòng tròn sáng chói ấy sẽ tôn cao được sự hiện diện của mình. Mọi cặp mắt đều đổ dồn về hắn. Chỉ có một chỗ duy nhất cho một người trong luồng sáng chật hẹp ấy, vậy ta hãy làm mọi thứ có thể để duy trì vị trí đó. Hãy thực hiện những động tác thật khoa trương, ngộ nghĩnh, thậm chí khiếm nhã để giữ ánh đèn ấy lại cho mình, trong khi những diễn viên khác bị chìm trong bóng tối.

Ý kiến chuyên gia:

Hãy khoa trương cho mọi người nhìn thấy… Điều gì không được nhìn thấy sẽ bị xem là không có thật… Trước tiên, chính ánh sáng đã làm cho mọi tạo vật tỏa sáng. Sự khoa trương lấp đầy nhiều chỗ trống, che đậy được nhược điểm, và mang đến cho mọi thứ một cuộc sống thứ hai, đặc biệt khi điều đó được trợ lực bởi phẩm chất thực sự.

(Baltasar Gracián, 1610-1658)

PHẦN II:

TẠO RA MỘT VẺ BÍ ẨN

Trong một thế giới ngày càng tầm thường và quen thuộc, điều gì có vẻ bí ẩn sẽ thu hút được chú ý. Đừng bao giờ để quá lộ liễu những gì mình đang hoặc sắp thực hiện. Đừng trưng ra hết các quân bài. Một chút bí ẩn sẽ tôn cao sự hiện diện của bạn và sẽ làm mọi người đoán già đoán non – ai ai cũng chú ý xem điều gì sắp xảy ra. Hãy sử dụng vẻ bí ẩn để đánh lừa, phủ dụ, thậm chí để hù dọa.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Đầu năm 1905, khắp Paris đồn đại về một thiếu nữ Đông phương chuyên trình diễn những vũ điệu tại nhà riêng, với lối diễn độc đáo là dần dần cởi bỏ từng lớp vài trên người. Một ký giả địa phương từng xem cô ta múa viết rằng "một phụ nữ vùng Viễn Đông đã đến châu Âu, trên người đầy những nước hoa và đá quý, với mục đích giới thiệu những nét lộng lẫy của sắc màu và đời sống Đông phương cho xã hội đã bão hòa của thành phố Âu châu." Không lâu sau ai ai cũng biết tên nàng vũ nữ: Mata Hari.

Vào mùa đông năm ấy, nhiều nhóm nhỏ các khán giả chọn lọc quy tụ trong căn phòng khách đầy những pho tượng Ấn Độ và các di tích khác, trong khi ban nhạc chơi những bài lấy cảm hứng từ các giai điệu Ấn Độ và Java. Sau khi để cho cử tọa chờ đợi và thắc mắc khá lâu, Mata Hari đột nhiên xuất hiện trong bộ trang phục kỳ lạ: một cái áo ngực đính đá quý theo kiểu Ấn Độ, những sợi vải cũng đính trang sức ngay eo để giữ chiếc xà-rông nửa kín nửa hở, tay đeo rất nhiều vòng xuyến. Rồi cô ta bắt đầu múa những vụ điệu mà ở Pháp chưa bao giờ thấy, toàn thân cô lắc lư như thể lên đồng. Mata Hari giải thích với cử tọa rằng những vũ điệu này kể về thần thoại Ấn Độ và chuyện truyền khẩu Java. Chẳng bao lâu sau, tầng lớp thượng lưu nhất của thủ đô, cùng với đại sứ những đất nước xa xôi đều cố "xoay" cho được giấy mời đến cái phòng khách đó, nơi có tin đồn rằng Mata Hari thực sự biểu diễn những vũ điệu khỏa thân linh thiêng.

Công chúng muốn có thêm thông tin về cô ta. Mata Hari nói với báo chí rằng nguồn gốc cô là Hà Lan, nhưng lại lớn lên ở đảo Java. Cô cũng kể về khoảng thời gian sống bên Ấn Độ, nơi cô học hỏi những vũ điệu linh thiêng, nơi "phụ nữ bản xứ là những tay thiện xạ trên lưng ngựa, lại còn có khả năng đặc biệt về toán học và triết học." Đến mùa hè năm 1905 đó, cái tên Mata Hari nằm trên đầu lưỡi mọi người, mặc dù ít ai thực sự nhìn thấy nàng.

Báo chí càng phỏng vấn thì câu chuyện về nguồn gốc của nàng càng thay đổi. Đến thời điểm đó thì Mata Hari lớn lên tại Ấn Độ, bà ngoại nàng là con gái một công chúa Java, rằng nàng sống ở đảo Sumatra và suốt ngày "trên lưng ngựa, tay cầm súng cứu khốn phò nguy." Không ai biết điều gì đích xác về nàng, nhưng giới nhà báo không quan tâm về những thay đổi trong tiểu sử của cô gái. Họ so sánh nàng với vị nữ thần Ấn Độ, một sinh linh xuất hiện từ những vần thơ của Baudelaire – nói chung là những gì mà trí tưởng tượng của họ phác ra từ thiếu nữ bí ẩn Đông phương ấy.

Tháng Tám năm 1905 Mata Hari lần đầu tiên biểu diễn nơi công cộng. Nhiều đám đông gần như là bạo loạn để xem nàng diễn đêm khai trương. Đến lúc này Mata Hari đã trở thành một vật được sùng bái, được nhiều người bắt chước về ngoại hình. Một nhà phê bình viết "Mata Hari là hiện thân của tất cả thi ca Ấn Độ, của sự huyền bí, dục lạc, quyến rũ thôi miên của đất nước này." Bài báo khác có đoạn: "Nếu Ấn Độ có những của quý bất ngờ như vậy, thì tất cả đàn ông sẽ di trú sang ở bên bờ sông Hằng."

Không lâu sau tên tuổi Mata Hari cùng với những vũ điệu thần bí Ấn Độ vượt qua cả biên giới nước Pháp để bay tới những thành phố như Berlin, Vienna, Milan. Những năm sau đó cô gái đi biểu diễn khắp châu Âu, giao lưu với giới thượng lưu cao cấp nhất và có mức thu nhập đảm bảo cho nàng sự độc lập mà các phụ nữ thời đó hiếm khi có được.

Đến cuối Thế chiến thứ nhất Mata Hari bị bắt tại Pháp, bị mang ra xét xử và buộc tội, cuối cùng bị bị hành quyết dưới tội danh làm gián điệp cho Đức. Sự thật về nàng chỉ được vén lên trong tiến trình xử án: Mata Hari không hề xuất xứ từ Java hay Ấn Độ gì cả, cũng không lớn lên ở phương Đông và không có giọt máu Đông phương nào trong huyết quản. Tên thật của cô ta là Margaretha Zelle, đến từ vùng đất lạnh lẽo Friesland, một tỉnh ở phía Bắc Hà Lan.

Diễn giải

Khi tới Paris vào năm 1904, trong túi Margaretha Zelle chỉ có nửa đồng franc. Cô là một trong hàng ngàn thiếu nữ xinh đẹp đổ xô về Paris mỗi năm, sẵn sàng làm người mẫu cho họa sĩ hoặc vũ công hộp đêm, hay vũ nữ cho những sô tạp kỹ tại Folies Bergères. Vài năm sau bọn họ chắc chắn sẽ bị những cô gái trẻ đẹp hơn hất chân, và thường là phải ra đứng đường kiếm ăn hoặc phải trở về nguyên quán trong tình trạng già nua và bầm dập.

Zelle có nhiều tham vọng hơn. Tuy chưa hề có kinh nghiệm ca múa và cũng

chưa từng biểu diễn trên sân khấu, nhưng hồi còn nhỏ cô bé Zelle có cùng gia đình đi du lịch và thưởng thức những vũ điệu bản xứ ở Java và Sumatra. Zelle hiểu rằng điều quan trọng không phải là bản thân bài múa hoặc vũ điệu hay gương mặt của mình, nhưng ở chỗ là có tạo ra được màn sương bí ẩn bao quanh mình hay không. Sự bí ẩn cô tạo ra được không chỉ nằm ở cách múa hay y trang, hoặc những câu chuyện thêu hoa dệt gấm, mà còn ẩn hiện trong tất cả những gì cô làm. Về Zelle, bạn không thể dám nói điều gì là chắc chắn cả - cô ta luôn thay đổi, luôn làm cử tọa ngạc nhiên với những bài múa mới, y phục mới, chuyện kể mới. Vẻ bí ẩn này luôn làm khán giả muốn biết thêm nữa, luôn thử đoán về hành động kế tiếp của cô ta. Mata Hari không đẹp hơn nhiều thiếu nữ khác đến Paris tìm sự nghiệp, mà múa cũng không giỏi giang gì. Điều làm cô ta nổi bật khỏi đám đông, điều quyến rũ và duy trì sự chú ý của thiên hạ và làm cho cô ta nổi tiếng lẫn giàu có chính là cái vẻ bí ẩn. Mọi người luôn bị cái bí ẩn nó mê hoặc, bởi màn sương bí ẩn luôn tạo điều kiện cho mọi dự đoán nên mọi người không biết chán. Không ai nắm bắt được thực chất của vẻ bí ẩn. Và điều gì không thể bị nắm bắt và làm tiêu hao, thì điều đó tạo ra quyền lực.

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Trong quá khứ, thế giới này đầy dẫy những điều khủng khiếp và không hiểu nổi – nào là bệnh tật, tai ương, những tên bạo chúa ngông cuồng và bí ẩn về bản thân cái chết. Những gì hiểu không nổi, ta thường gán cho nó là thần thoại và siêu nhiên. Tuy nhiên qua nhiều thế kỷ, nhờ khoa học và lý trí, chúng ta đã có thể soi rõ bóng tối. Những gì từng có vẻ bí ẩn và cấm kỵ giờ đã trở nên quen thuộc và không còn gây lo âu. Nhưng chúng ta cũng phải trả một cái giá nhất định cho ánh sáng soi rọi ấy: trong thế giới ngày càng tầm thường và bị vắt kiệt những thần thoại và bí ẩn, trong tận đáy lòng chúng ta lại khao khát những bí ẩn mới, muốn biết những con người và sự vật nào chưa bị nắm bắt, giải đoán và "tiêu hóa" được ngay.

Đó là sức mạnh của sự bí ẩn. Bí ẩn luôn mời gọi sự diễn giải ở những cấp độ khác nhau, kích thích trí tưởng tượng, mê hoặc ta, làm ta tin rằng đàng sau đó còn nhiều điều kỳ lạ nữa. Thế giới đã trở nên quá quen thuộc và hành động con người khá trong suốt nên bất kỳ những gì tự bao phủ trong vỏ bọc bí ẩn đều luôn thu hút chú ý. Bạn hãy nhớ: Hầu hết mọi người đều thẳng thắn và như quyển sách mở, ít chịu khó kiểm soát lời nói hay con người mình, những hành động của họ có thể bị biết trước. Chỉ cần ít nói, giữ im lặng, thỉnh thoảng ậm ừ vài câu khó hiểu, chủ động tỏ ra bất nhất và cư xử lạ lùng một cách thật tinh vi thì bạn sẽ tỏa ra một vầng bí ẩn. Thiên hạ quanh bạn sẽ làm cho vầng bí ẩn ấy lớn thêm lên bằng đủ loại giải đoán.

Các nghệ sĩ và những bậc thầy về lừa bịp đều hiểu rõ mối liên hệ giữa vẻ bí ẩn và sự thu hút chú ý. Bá tước Victor Lustig, kẻ lừa đảo quý tộc, thao tác vẻ bí ẩn thật hoàn hảo. Ông ta luôn làm điều gì đó đặc biệt, chừng như không có lý gì cả. Lustig đến khách sạn sang trọng bằng chiếc ô tô hạng sang do một tài xế người Nhật lái. Trước đó chưa ai thấy một tài xế người Nhật, vì vậy điều ông ta làm có vẻ lạ lùng hương xa. Lustig ăn mặc loại quần áo rất đắt tiền, luôn có kèm theo vật gì đó – một huy chương, nụ hoa, dải băng quanh cánh tay – thật trật chìa, nếu hiểu theo nghĩa quy ước. Điều đó không chỉ có vẻ khiếm nhã, nhưng còn kỳ cục và gây nhiều thắc mắc. Có lần trong khách sạn, ông ngồi nhận điện tín liên tục hết cái này đến cái khác trong suốt nhiều giờ đồng hồ - những điện tín do tay tài xế người Nhật mang tới mà ông xé nhỏ với vẻ dửng dưng tuyệt đối. (Thật ra chúng là điện tín giả, không có nội dung gì cả.) Rồi Lustig lại ngồi một mình trong phòng dạ tiệc, chăm chú đọc một quyển sách thật to và ấn tượng, sẵn sàng mỉm cười chào mọi người nhưng ra vẻ bận tâm suy nghĩ rất hung. Tất nhiên, vài ngày sau cả khách sạn đều xôn xao để ý đến gã đàn ông lạ lùng ấy.

Sự quan tâm đó giúp Lustig dễ dàng dẫn dụ người cả tin. Họ khao khát được bầu bạn và tâm sự với ông ta. Ai ai cũng muốn người khác thấy mình đi chung với gã quý tộc bí ẩn. Và khi bị bao phủ trong màn sương bí ẩn đó, họ không ngờ mình hoàn toàn bị đánh lừa.

Nét bí ẩn giúp cho người tầm thường có vẻ thông minh và thâm thúy. Nét bí ẩn giúp cho Mata Hari, một phụ nữ với ngoại hình và trí óc tầm thường trở nên giống như nữ thần, và những vũ điệu của cô ta cũng như của nữ thần. Một họa sĩ tỏ ra bí ẩn thì lập tức tác phẩm sẽ thu hút nhiều chú ý hơn, một mẹo mà Marcel Duchamp sử dụng rất hữu hiệu. Thật là dễ làm – đừng nói gì nhiều về tác phẩm, hãy trêu tức và kích động công chúng bằng những lời lẽ lôi cuốn, thậm chí mâu thuẫn, xong rồi bạn nhường sân cho thiên hạ tha hồ diễn giải.

Thiên hạ nghĩ rằng những ai có vẻ bí ẩn luôn chiếm thế thượng phong, bởi vì đã khiến người khác đoán già đoán non. Được sử dụng ở những cấp độ thích hợp, vẻ bí ẩn còn gợi lên nỗi e sợ liên quan đến những gì bất định hoặc chưa được biết rõ. Các lãnh tụ lớn đều ý thức rằng một vầng bí ẩn sẽ tập trung chú ý và làm cho người khác khiếp sợ. Mao Trạch Đông chẳng hạn, luôn luôn khéo trưởng dưỡng một hình ảnh khó lường. Ông ta không ngần ngại nói ra những điều có vẻ như bất nhất hoặc mâu thuẫn – chính sự mâu thuẫn trong lời nói và việc làm đã chững tỏ rằng ông luôn ở thế thượng phong. Không có bất kỳ ai, ngay cả vợ ông cảm thấy hoàn toàn hiểu được ông, vì vậy ông toát ra vẻ vĩ đại hơn đời thường. Điều đó cũng có nghĩa là công chúng luôn chú ý

đến ông, luôn quan tâm xem chiêu thức tiếp theo là gì.

Nếu địa vị xã hội không cho phép bạn ẩn mình hoàn toàn thì bạn cũng có thể tìm cách làm cho mình bớt hiển lộ đi. Thỉnh thoảng bạn hãy xử sự không theo cách mà người khác nghĩ về bạn. Như thế bạn làm cho mọi người xung quanh bị động, tạo ra loại chú ý giúp bạn có sức mạnh. Được làm đúng cách, việc tạo tác bí ẩn có thể làm cho đối phương từ quan ngại biến thành hoảng loạn.

Trong thời kỳ chiến tranh giữa hai thành phố La Mã và Carthage (219-202 TCN), tướng quân lừng danh Hannibal của Carthage đã gây ra rất nhiều tang thương trên đường hành quân tiến vào La Mã. Ông ta nổi tiếng khôn ngoan và quỷ quyệt.

Dưới sự chỉ huy khôn ngoan đó, quân đội Carthage mặc dù ít hơn quân La Mã nhưng lại thường xuyên thắng trận. Dù vậy cũng có lần trinh sát của Hannibal sai lầm khủng khiếp, đưa cả đoàn quân vào chỗ đầm lầy và sau lưng là biển cả. Con đường đèo duy nhất dẫn vào đất liền thì đã bị quân La Mã trấn giữ. Tướng La Mã là Fabius rất khoái chí vì cuối cùng Hannibal vĩ đại cũng sa cơ. Lệnh cho những lính gác tốt nhất canh giữ độc đạo, Fabius về trại lên kế hoạch tiêu diệt Hannibal. Nhưng đến giữa khuya bỗng dưng lính canh trông thấy cảnh tượng thật lạ đời: hàng ngàn đốm lửa đang tiến lên triền núi. Nếu đó là binh lính của Hannibal thì quân số của chúng bỗng dưng tăng gấp trăm lần.

Lính La Mã sôi nổi bàn tán: Viện binh vừa tới bằng đường biển? Mai phục sẵn trong vùng? Âm binh? Không cách giải thích nào hoàn toàn có lý cả.

Họ thấy những ngọn lửa lập lòe khắp núi, cùng lúc đó một âm thanh quỷ quái trỗi dậy từ phía dưới, giống như hàng triệu tù và đồng thổi lên. Lính La Mã chắc chắn đó là binh ma rồi. Mặc dù là những binh sĩ dũng cảm và lý trí nhất của quân đội La Mã, họ hốt hoảng rời bỏ chốt canh.

Sang hôm sau Hannibal đã thoát khỏi vũng lầy. Chiêu chước của ông ta là gì? Phải chăng ông đã soái đậu thành binh? Thật ra ông chỉ ra lệnh cho binh sĩ cột bùi nhùi vào sừng bò – súc vật thồ của binh đoàn. Khi được đốt lên, những bùi nhùi này tạo ra cảm tưởng một binh đoàn hùng hậu đang tiến công. Và đến khi bùi nhùi cháy tới da khiến lũ bò hốt hoảng, chúng rống lên thảm thiết giữa rừng núi đêm đen như tiếng hú của binh ma cõi âm. Mấu chốt của kế này không phải là ngọn lửa bập bùng hay âm thanh ma quái mà chính là Hannibal đã thu hút được sự chú ý của quân canh và làm cho họ

khiếp vía.

Đứng trên đỉnh núi nhìn xuống, không ai giải thích được hiện tượng lạ lùng kia, chứ nếu giải thích được thì quân canh đã không bỏ phòng tuyến.

Khi nào lỡ bị sập bẫy, dồn vào chân tường, bị đặt vào thế chống đỡ, bạn hãy thí nghiệm thử: Hãy thực hiện điều gì đó khó hiểu, khó giải thích. Bạn chọn một động tác đơn giản thôi, nhưng lại tiến hành theo cách mà đối phương không thể giải đoán nổi, hay nói đúng hơn là có quá nhiều cách giải đoán, trùm lên ý đồ của bạn một màn bí ẩn. Bạn không chỉ làm cho đối phương lúng túng nghĩ mãi không ra. Hãy bắt chước Hannibal, dựng lên một cảnh tượng khó lường. Với sự ngông cuồng đó, hình như sẽ chẳng có phương pháp nhất định nào, chẳng có nghĩa lý hay lô-gích nào cả, sẽ chẳng có cách giải thích duy nhất nào hết. Nếu làm đúng cách, bạn sẽ khơi nguồn cho sự sợ hãi, và quân canh sẽ bỏ trống chốt gác. Hãy đặt tên cho chiến thuật này là „Hamlet giả điên“, bởi vì Hamlet sử dụng nó thật hiệu quả trong vở kịch của Shakespeare, khiến ông bố ghẻ Claudius sợ hết hồn bởi lối ứng xử bí ẩn. Sự bí ẩn sẽ làm cho sức mạnh của bạn có vẻ gấp bội, cho quyền năng của bạn khủng khiếp hơn.

Hình ảnh:

Vũ khúc màng che – những tấm màng mỏng ôm ấp cơ thể của vũ nữ. Những gì thấp thoáng lồ lộ sẽ kích thích

khán giả. Những gì được che đậy sẽ làm mọi người quan tâm hơn: tinh hoa của bí ẩn.

Ý kiến chuyên gia:

Nếu không biểu lộ mình thẳng tuột ra ngay, bạn sẽ tạo điều kiện cho mọi người thử đoán… Hãy pha trộn một tí bí ẩn vào mọi chuyện, và chính tí bí ẩn đó sẽ khơi dậy sự kính nể. Khi nào phải giải thích thì cũng đừng rõ ràng quá… Như thế, bạn bắt chước đường lối của đấng Tối cao khi làm cho con người ngạc nhiên và thấp thỏm.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Vào giai đoạn đầu tiến lên đỉnh cao sự nghiệp, bạn phải tìm mọi cách thu hút chú ý, nhưng hễ lên càng cao thì bạn phải luôn điều chỉnh cho thích hợp.

Đừng bao giờ làm công chúng chán phèo vì cái mánh cũ rích. Vẻ bí ẩn cực kỳ hữu hiệu cho những ai có nhu cầu triển khai một vầng hào quang quyền lực và thu hút chú ý, nhưng bạn nhớ phải điều độ và có kiểm soát. Mata Hari đã đi quá xa khi ngụy tạp nhiều thứ. Mặc dù việc buộc tội cô ta làm gián điệp là sai, nhưng vào thời đó, lời cáo buộc ấy lại chấp nhận được bởi vì những lời dối trá đã khiến cô ta khả nghi và bất chính. Bạn hãy khéo léo đừng để vẻ bí ẩn dần dần làm bạn mang tiếng là lừa bịp. Nét bí ẩn ấy phải có vẻ là một trò hí lộng chứ không phải mối đe dọa. Hãy ý thức khi nó bắt đầu đi quá xa để kịp thời kéo nó lại.

Có những lúc bạn nên cưỡng lại nhu cầu thu hút chú ý và không nên tạo ra xì-căng-đan hoặc chơi nổi. Khi thu hút sự chú ý, bạn không được làm tổn thương hay thách thức thanh danh của thượng cấp – nhất thiết là cấm kỵ, dù bằng cách này hay cách khác, nếu thanh danh họ quá vững chãi. Nếu không, thiên hạ sẽ không chỉ thấy bạn là ti tiện, mà còn là liều mạng một cách tuyệt vọng. Biết lúc nào nên thu hút sự chú ý và lúc nào lui vào bóng tối, đó là cả một nghệ thuật.

Lola Montez là một trong những bậc thầy về việc thu hút chú ý. Từ một cư dân Ireland tầm tầm bậc trung, cô ta đã khôn khéo dàn xếp để trở thành người yêu của Franz Liszt, rồi leo lên địa vị tình nhân và cố vấn chính trị của Vua Ludwig vùng Bavaria. Song vào những năm cuối đời, cô ta mất hết mọi ý niệm về thời gian.

Năm 1850 tại London sắp trình diễn vở Macbeth, với sự tham gia của đệ nhất diễn viên Charles John Kean. Tất cả những người có địa vị cao trong xã hội Anh Quốc đều sẽ hiện diện đem hôm ấy, thậm chí có tin đồn rằng Nữ hoàng Victoria và Hoàng tử Albert cũng sẽ xuất hiện trước công chúng. Theo phong tục thời đó, mọi người phải vào ngồi đông đủ trước khi nữ hoàng đến. Vì vậy công chúng đến hơi sớm một chút, và khi nữ hoàng bước vào cái ô dành riêng ở ban công thì mọi người đứng dậy chào và vỗ tay. Nữ hoàng và hoàng tử nán chờ công chúng trong giây lát rồi cúi chào. Sau đó tất cả đều an tọa và những ngọn đèn mờ dần, buổi diễn sắp bắt đầu. Bỗng dưng mọi cặp mắt đều đổ dồn về khung ô đối diện ô hoàng gia: một phụ nữ trong bóng tối bước ra và ngồi xuống sau nữ hoàng. Đó là Lola Montez. Cô ta đội cái miện gắn kim cương, choàng một áo khoác dài lông thú. Mọi người ngạc nhiên xì xào khi cái áo lông rủ xuống để lộ ra bộ áo bó hở cổ bằng nhung đỏ. Công chúng đều nhận thấy rằng hai thành viên hoàng tộc cố tình tránh nhìn về phía ô của Lola. Công chúng đều noi theo hành động này và phớt lờ Lola trong suốt buổi diễn. Sau đêm hôm đó không ai trong giới thượng lưu dám xuất hiện cùng cô ta. Mọi mãnh lực quyến rũ của cô ta đều tan biến. Ai ai

cũng tránh gặp. Tương lai cô ta tại Anh Quốc xem như kết thúc.

Bạn đừng bao giờ quá tham lam trong việc thu hút sự chú ý vì điều đó ít nhiều nói lên sự mất tự tin, và không tự tin thì uy quyền sẽ xa lánh. Có những lúc sẽ bất lợi cho bạn nếu bạn trở thành điểm chú ý. Chẳng hạn như khi đứng trước vua chúa hoặc các vị tương đương, bạn nên âm thầm rút lui vào bóng tối.

NGUYÊN TẮC 7

CHIẾM ĐOẠT CÔNG SỨC NGƯỜI KHÁC

Hãy lợi dụng trí thông minh, sự khôn ngoan, và công sức của người khác để vinh thân. Nhờ vậy ta sẽ không chỉ tiết kiệm được nhiều thời gian và sức lực, mà còn giúp ta đạt được vầng hào quang thần thánh về năng lực và tốc độ. Cuối cùng, những người giúp ta sẽ bị lãng quên còng ta thì được nhớ mãi. Đừng bao giờ tự làm điều gì mà người khác có thể làm thay ta.

VI PHẠM VÀ TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Năm 1883 một nhà khoa học trẻ người Serbia mang tên Nikola Tesla đang làm việc trong phân ban Âu châu của Continental Edison Company. Tesla là nhà phát minh tài năng, và Charles Batchelor, viên quản lý nhà máy đồng thời là bạn thân của Thomas Edison khuyên Tesla nên thử thời vận ở nước Mỹ, và trao cho ông bức thư giới thiệu với Edison. Từ lúc đó bắt đầu một đoạn đời đau buồn và khổ não, kéo dài đến khi Tesla qua đời.

Gặp Edison tại New York, Tesla được nhà khoa học này tuyển dụng ngay lập tức. Mỗi ngày Tesla làm việc 18 tiếng để tìm cách cái tiến những bộ dynamo ban đầu của Edison. Cuối cùng ông đề nghị tự mình thiết kế lại toàn bộ. Với Edison, đó có vẻ là một công việc quá đồ sộ, có thể ngốn mất nhiều năm công sức và không đẻ ra tiền, song ông cũng vỗ vai Tesla: „Nếu thành công, năm mươi ngàn đôla sẽ chờ anh trong đó." Tesla nhiệt tình lao động ngày đêm và chỉ sau một năm ông đưa ra được phiên bản cải tiến lớn lao của cái dynamo, với phần điều chỉnh hoàn toàn tự động. Ông đến gặp Edison để báo tin mừng và nhận số tiền thưởng. Edison rất hài lòng về tiếng bộ khoa học kỹ thuật đó vì bản thân ông và công ty sẽ hưởng lợi, nhưng khi nghe đề cập đến vấn đề tiền bạc, ông nói với chàng thanh niên người Serbia: „Tesla, rõ ràng anh không hiểu được máu khôi hài của người Mỹ chúng tôi!".

Nỗi ám ảnh của Tesla là phải tạo cho bằng được hệ điện xoay chiều (AC). Edison lại đặt hết niềm tin vào hệ một chiều (DC), và không chỉ không ủng hộ nghiên cứu của Tesla mà sau đó còn phá hoại anh ta. Tesla bèn đầu quân cho ông trùm ở Pittsburgh là George Westinghouse, người vừa thành lập công ty điện. Westinghouse tài trợ toàn bộ nghiên cứu của Tesla và ký với anh một thỏa thuận tác quyền trên lợi nhuận phát sinh. Hệ AC do Tesla triển khai đến nay vẫn là hệ chuẩn – nhưng sau khi Tesla vừa nộp đơn xin cấp patent, các nhà khoa học khác lên tiếng nhận là đồng tác giả, cho rằng chính

họ đã thiết lập những cơ sở ban đầu cho Tesla. Tên tuổi anh ta lạc mất trong cơn hỗn loạn ấy và cuối cùng công chúng lại gắn liền phát minh điện AC với bản thân Westinghouse.

Một năm sau Westinghouse bị vướng chân trong vụ J. P. Morgan mua lại cổ phiếu công ty này. Morgan buộc Westinghouse phải hủy bỏ hợp đồng chia tác quyền béo bở cho Tesla. Westinghouse giải thích cho nhà khoa học biết rằng công ty không thể sống nếu phải chi cho anh toàn bộ số tiền tác quyền, và thuyết phục anh chỉ nhận 216.000 USD. Tất nhiên số tiền này rất lớn, nhưng ít hơn nhiều so với toàn bộ khoản 12 triệu mà lẽ ra công ty phải chi. Bọn tài phiệt đã truất của Tesla hết tiền, patent, và cơ bản nhất là cái danh tiếng và công trạng của phát minh vĩ đại nhất cả sự nghiệp.

Cái tên Guglielmo Marconi vĩnh viễn gắn liền với phát minh radio. Nhưng ít ai biết rằng khi giới thiệu phát minh – ông ta phát đi một tín hiệu qua radio băng qua eo English Channel vào năm 1899 – Marconi đã sử dụng một patent mà Tesla đã đăng ký hai năm trước đó, và rằng phần việc của Marconi đặt trên cơ sở nghiên cứu của Tesla. Một lần nữa Tesla mất cả tiếng lẫn miếng. Tesla phát minh một động cơ điện cảm ứng cũng như hệ điện AC, và ông ta thực sự là „cha đẻ của radio". Nhưng không phát minh nào được mang tên ông. Đến tuổi già, ông sống rất nghèo khổ.

Năm 1917 trong giai đoạn nghèo khó ấy, Tesla nghe tin mình được thưởng huy chương mang tên Edison do American Institute of Electrical Engineers cấp. Tesla từ chối, nói rằng "Các ông muốn tôn vinh tôi bằng một huy chương để tôi cài lên áo và vênh váo trong vòng một giờ đồng hồ phù phiếm trước những thành viên của Viện ông. Các ông muốn trao huy chương cho thân xác tôi nhưng tiếp tục để cho trí não tôi và những sản phẩm sáng tạo của trí não đó phải chết lần mòn vì khao khát, bởi các ông bất lực trong việc công khai nhìn nhận cái trí não và sản phẩm đã tạo nên nền móng, mà nhờ đó một phần quan trọng của Viện các ông mới hiện diện."

Diễn giải

Nhiều người lầm tưởng rằng khoa học, vì luôn xử lý những việc thật, sẽ vượt lên trên mọi sự ganh đua nhỏ nhen đang làm rối tung phần còn lại của thế giới. Nikola Tesla là một trong số người đó. Ông ta tin rằng khoa học không dính dáng gì đến chính trị và tuyên bố là mình không màng danh lợi. Tuy nhiên khi ông lớn tuổi thì thái độ này lại tổn hại đến công trình khoa học của ông. Vì tên tuổi không được gắn liền với bất kỳ khám phá khoa học nào nên các ý tưởng của ông không thể hấp dẫn giới đầu tư. Trong khi ông mải tư

duy về các sáng kiến tương lai thì những người khác liền ăn cắp các patent mà ông đã triển khai, và họ nhận hết vinh quang về mình.

Tesla muốn tự tay làm hết mọi việc, nhưng cuối cùng ông chỉ kiệt sức và nghèo khổ dần.

Edison hoàn toàn khác Tesla. Thật ra ông không phải là nhà tư duy hay sáng chế khoa học xuất sắc gì cho lắm. Ông từng nói mình không phải là nhà toán học vì vẫn có thể mướn một nhà toán học khi có nhu cầu. Đó là phương pháp chính của Edison. Ông thực sự là một doanh nhân và kẻ rao hàng, nghe ngóng mọi khuynh hướng và cơ hội ngoài xã hội rồi mướn người giỏi nhất trên lĩnh vực hữu quan làm việc cho ông. Nếu cần ông sẽ đánh cắp từ các phe cạnh tranh. Vậy mà ông lại nổi tiếng hơn Tesla, và tiên tuổi được gắn liền với nhiều phát minh hơn.

Bài học rút ra ở đây có hai điểm: Thứ nhất, cái công trạng về một phát minh hay sáng chế cũng quan trọng như bản thân phát minh ấy, nếu không muốn nói là quan trọng hơn. Bạn phải giữ lấy cái công trạng ấy cho mình, không để người khác cướp phần hoặc phỗng tay trên. Muốn được vậy bạn phải luôn cảnh giác và tàn nhẫn, giữ kín phát minh cho đến khi chắc chắn rằng không còn con kền kền nào đang lượn vòng quanh. Thứ nhì, hãy học cách lợi dụng công sức người khác để vinh thân mình. Thì giờ rất quý và cuộc sống thật ngắn ngủi. Nếu cứ muốn tự tay làm hết mọi việc, bạn sẽ phí phạm sức lực, hao tâm tổn trí và cuối cùng xơ xác tả tơi. Tốt hơn bạn bên để dành sinh lực, chờ cơ hội vồ lấy công sức người khác, rồi tìm cách biến nó thành của mình.

Trong thương mại và công nghiệp ai ai cũng đánh cắp.

Bản thân tôi từng đánh cắp nhiều thứ. Nhưng tôi

biết phải đánh cắp như thế nào.

(Thomas Edison, 1847-1931)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Nhìn ở khía cạnh động lực, thế giới quyền bính cũng giống như chốn rừng xanh: Có kẻ sống bằng cách săn mồi và giết chóc, bên cạnh đó có đông đảo kẻ khác (như kền kền, sài lang) chuyên sống nhờ vào mớ thịt thừa do bọn săn bắt bỏ đi. Bọn kền kền này không đủ trí óc và sức lực để tạo ra quyền bính. Tuy nhiên ngay từ đầu, chúng hiểu rằng nếu đủ kiên nhẫn chờ lâu thì sẽ có con khác làm việc đó cho mình. Vì vậy bạn đừng quá ngây thơ: Ngay

từ lúc bạn đổ mồ hôi sôi nước mắt với một dự án nào đó thì bọn kền kền luôn lượn lờ quanh quẩn, tìm cách sống qua ngày bằng công sức của bạn, thậm chí vinh thân phì gia nhờ vào công sức ấy. Than khóc cũng không ích gì, và đừng để cho nỗi đắng cay nó nhấm nháp tả tơi mình như trường hợp Tesla. Tốt hơn bạn nên phòng thủ sẵn và chấp nhận cuộc chơi. Một khi đã thiết lập xong cơ sở quyền lực, bạn hãy biến thành con kền kền để tiết kiệm cho mình khá nhiều thời gian và sức lực.

Trò này có hai cực, và chúng ta bắt đầu bằng việc minh họa cho cực thứ nhất với trường hợp của nhà thám hiểm Vasco Núñez de Balboa. Balboa cũng có nỗi ám ảnh, đó là phải tìm cho bằng được vùng El Dorado, vốn là một thành phố truyền thuyết ngập tràn ngọc ngà châu báu.

Vào đầu thế kỷ XVI, sau bao thử thách và đối đầu với thần chết, ông ta phát hiện một đế chế vĩ đại và giàu có nằm về phía nam Mexico, thuộc đất nước Peru ngày nay. Nếu chiếm được đế chế Inca này và thu giữ của cải, Balboa sẽ trở thành một Cortéz mới. Vấn đề là khi ông ta vừa phát hiện ra thì tin tức lan truyền đến những tên âm mưu xâm chiếm khác. Balboa chưa kịp ý thức rằng quy luật quan trọng của cuộc chơi là phải giữ kín thông tin và để phòng những người xung quanh. Chỉ vài năm sau phát hiện ấy, Francisco Pizarro, một binh sĩ dưới quyền ông đã thông đồng với người khác để chém đầu ông về tội tạo phản. Pizzaro chiếm đoạt những gì Balbor đã bỏ ra hàng bao nhiêu năm để kiếm tìm ra.

Ở cực bên kia là trường hợp họa sĩ Peter Paul Rubens. Khi đã có công danh, Rubens bị tràn ngập bởi những đơn đặt hàng, và vì không vẽ kịp nên ông tạo ra hệ thống như sau: Trong xưởng vẽ mênh mông, ông tuyển mộ vài chục họa sĩ hàng đầu, người này chỉ vẽ y phục, kẻ kia lại chuyên trị bối cảnh, vân vân. Rubens đã thiết lập một dây chuyền sản xuất rộng lớn, với một số lượng lớn tranh được xử lý đồng thời. Khi có khách sộp viếng xưởng, Rubens cho tất cả họa sĩ nghỉ phép. Mời khách đứng ở bao lơn từ xa nhìn xuống, ông ta biểu diễn vẽ với tốc độ kinh hồn, bằng năng lực không thể tin nổi. Khi kiếu từ, khách nào cũng kính sợ họa sĩ phi thường ấy, người có thể thực hiện biết bao kiệt tác trong khoảng thời gian ngắn nhất.

Đó chính là cái tinh túy của nguyên tắc: Tìm cách xui khiến người khác thực hiện công việc cho bạn trong khi bạn thụ hưởng mọi công lao, lúc ấy bạn sẽ toát ra vẻ hùng mạnh quyền uy phi thường. Nếu cho rằng điều quan trọng là tự tay làm lấy mọi việc thì bạn sẽ không bao giờ đi xa và sẽ chịu chung số phận với những Balbor và Tesla trên thế giới này. Hãy tìm ra những người có tài năng và óc sáng tạo mà bạn đang thiếu. Hoặc bạn thuê mướn họ và đặt

tên mình trên tên họ, hoặc bạn tìm cách chiếm đoạt công sức của họ làm thành quả của mình. Tài sáng tạo của họ trở thành của bạn và mọi người sẽ xem bạn là thiên tài.

Nguyên tắc này còn một ứng dụng khác không đòi hỏi bạn phải lợi dụng công sức lao động của người đương thời: Sử dụng kho tri thức và hiền triết mênh mông của quá khứ. Isaac Newton gọi động tác này là “đứng trên vai những người khổng lồ”. Ông ám chỉ những khám phá được xây dựng trên thành tựu của kẻ khác. Ông biết rằng một phần lớn vầng hào quang thiên tài của mình đều do khả năng tận dụng những ý hay của các nhà khoa học từ thời Thượng cổ, Trung cổ và Phục hưng. Shakespeare vay mượn cốt truyện, tính cách nhân vật, thậm chí lời thoại của những tác giả khác, nhất là Plutarch, vì ông biết rằng để soạn ra những lời thoại “trí tuệ” và chi tiết tâm lý tinh tế thì không ai có thể hay hơn Plutarch. Liệu sau này đến lượt mình, có bao nhiêu soạn giả đã vay mượn – đạo văn – Shakespeare?

Tất cả chúng ta điều biết trong giới chính khách hiện nay ít ai tự soạn thảo diễn văn. Lời lẽ của họ chắc chắn sẽ không thu hút được lá phiếu nào. Cho dù có sắc sảo hay hùng biện, họ vẫn nhớ đến người viết diễn văn chuyên nghiệp. Người khác bỏ ra công sức, còn họ thừa hưởng công trạng. Mặt tốt của kho tàng vừa kể: đó là thứ sức mạnh sẵn dùng cho bất kỳ ai. Bạn hãy học cách sử dụng tri thức của quá khứ và mọi người sẽ xem bạn là thiên tài, trong khi thật ra bạn chỉ là một kẻ vay mượn khôn ngoan.

Các văn hào từng nghiên cứu sâu về bản chất con người, những bậc thầy chiến lược trong quá khứ, giới sử gia từng ghi chép những điều ngớ ngẩn và ngông cuồng của nhân loại, những ông hoàng bà chúa từng trả giá đắt để xử lý gánh nặng của quyền năng – sự hiểu biết đang nằm trong kho dưới lớp bụi mờ chờ bạn đến để leo lên vai họ. Sự minh mẫn và kỹ năng của họ sẽ trở thành của bạn, và họ sẽ chẳng bao giờ mách lẻo với ai rằng bạn đã học lỏm. Bạn có thể lê bước nặng nhọc suốt cuộc đời này, gây ra hết sai phạm này đến sai phạm khác, phí phạm bao nhiêu thời gian và công sức để tự tay thử làm việc này việc nọ. Hoặc bạn có thể tận dụng cổ học tinh hoa. Như có lần Bismarck đã nói: “ Người khờ bảo rằng mình học từ kinh nghiệm. Còn tôi thích lợi dụng kinh nghiệm của người khác.”

Hình ảnh:

Con kền kền. Trong thế giới loài thú, kền kền là thứ sống phây phây nhất. Chúng lợi dụng công sức nặng nhọc của con khác. Con nào chết đi sẽ trở thành mồi ngon cho kền kền. Hãy dè chừng bọn kền kền – chúng luôn quần

đảo phía trên đầu những kẻ lao động nặng nhọc. Bạn đừng chống lại chúng, mà hãy nhập bầy với chúng.

Ý kiến chuyên gia:

Cuộc sống quá ngắn ngủi, còn tri thức thì mênh mông, và sẽ không là cuộc sống nếu không có tri thức. Vì vậy biết tiếp thu tri thức từ người khác là một kế sách tuyệt vời. Nhờ vào giọt mồ hôi trên trán kẻ khác, bạn được tiếng là thánh nhân.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Đôi khi chiếm lấy công trạng của người khác cũng không phải là khôn ngoan: Nếu uy quyền của mình chưa được xác lập chắc chắn, bạn sẽ bị lên án là cướp cơm chim. Muốn trở thành bậc thầy bóc lột, bạn phải có vị trí vững vàng, ngược lại thiên hạ bảo bạn là tên lừa đảo.

Bạn nên biết đâu là lúc nên để cho người khác chia sẻ công trạng của mình. Điều quan trọng là bạn không nên tham lam khi còn sư phụ ở phía trên. Chuyến viếng thăm Trung Quốc mang tính lịch sử của tổng thống Nixon có thể không bao giờ hiện thực nếu không có sự ngoại giao khéo léo của Henry Kissinger. Và cũng có lẽ sẽ không thành công nếu không nhờ tài năng của Kissinger. Tuy nhiên đến lúc ghi công thì vị ngoại trưởng khôn ngoan để cho Nixon hưởng trọn phần của chúa. Biết rằng trước sau gì thiên hạ cũng biết ra sự thật, Kissinger không muốn phương hại đến vị trí của mình bằng cách giành hết ánh đèn sân khấu. Ông đã chơi trò này thật lão luyện: Chiếm lấy công sức của nhân viên cấp dưới mình, trong khi ân cần dâng hết công trạng của mình cho sư phụ. Đó là cách mà bạn phải chơi.

NGUYÊN TẮC 8

NHỬ MỒI DỤ ĐỊCH

Khi khích được địch thủ ra tay, ta là người nắm quyền kiểm soát. Khiến cho đối phương đến với ta, và như vậy hắn phải thay đổi kế hoạch ban đầu. Dụ hắn bằng lợi lộc kếch sù – rồi tấn công. Cờ trong tay ta.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Tại hội nghị Vienna năm 1814, các cường quốc của châu Âu tụ họp về để phân chia những gì còn lại của đế chế Napoléon. Thành phố tưng bừng lễ hội, chủ nhà tổ chức những buổi khiêu vũ linh đình nhất. Tuy nhiên lởn vởn trong hội nghị vẫn là cái bóng của Napoléon. Vị cựu hoàng không bị hành quyết, cũng không bị đày ra biên địa xa xôi, mà chỉ bị quản thúc trên đảo Elba, không xa bờ biển nước Ý.

Ngay cả khi bị giam lỏng trên đảo, một kẻ gan dạ và thông minh như Napoléon Bonaparte cũng làm cho đối phương bồn chồn. Người Áo muốn mưu sát ông ngay trên đảo, vị Nga hoàng tính khí thất thường càng làm nỗi lo âu dâng thêm khi lên cơn tam bành ngay trong buổi họp vì bị một phần đất nước Ba Lan phủ nhận ông: "Coi chừng, ta sẽ cho con quái vật xổ lồng!", ông đe dọa. Ai cũng biết ông ám chỉ Napoléon. Trong số tất cả những chính khách trong phòng, chỉ có mỗi Talleyrand, nguyên cựu ngoại trưởng của Napoléon là có vẻ bình tĩnh và không tỏ vẻ quan ngại. Chừng như ông biết việc gì đó mà người khác không biết.

Trong lúc đó trên đảo Elba, cuộc sống cựu hoàng đế được nhại lại để chế nhạo sự vinh quang đã qua. Như là "vua" đảo Elba, cựu hoàng được phép hình thành triều đình riêng – ông có một đầu bếp, một bà chuyên lo chuyện y phục, một nhạc công piano chính thức cùng với một số quần thần. Tất cả màn kịch này được dựng lên để sỉ nhục Napoléon, và chừng như nó có hiệu quả.

Nhưng mùa đông năm đó xảy ra một loạt những diễn biến lạ lùng và ngoạn mục đến nỗi có thể dựng thành kịch bản. Elba luôn bị bao vây bởi cả đội chiến thuyền Anh Quốc, với mọi họng súng đều chĩa về những nơi nào có thể làm bàn đạp cho một vụ đào thoát. Vậy mà vào ngày 26 tháng 2 năm 1815, giữa thanh thiên bạch nhật một chiếc thuyền chở theo 900 người lại có thể đón được Napoléon để đưa ông ta ra khơi. Quân Anh đuổi theo nhưng không kịp. Cái điệp vụ gần như "bất khả thi" này làm sững sờ người dân Âu

châu và khiến cho các chính khách ở Hội nghị Vienna khiếp đảm.

Mặc dù sẽ an toàn hơn nếu rời khỏi châu Âu, song Napoléon không chỉ quyết định trở về Pháp mà còn đặt cược cao hơn nữa bằng cách tiếng về Paris với một đội quân ít người, với hy vọng khôi phục ngai vàng. Chiến lược này lại thành công – mọi người, mọi tầng lớp đều quỳ mọp dưới chân ông. Nguyên soái Ney dẫn quân từ Paris xuống bắt ông, nhưng khi binh sĩ gặp lại vị lãnh tụ yêu quý, họ phản phé. Một lần nữa Napoléon được tôn lên hoàng đế. Nhiều người tình nguyện gia nhập đoàn quân của ông. Cả nước như chìm vào cơn mê sảng. Tại Paris quần chúng nổi loạn. Ông vua vừa thế chỗ Napoléon chỉ còn cách là trốn khỏi đất nước.

Trong vòng trăm ngày sau đó, Napoléon trị vì nước Pháp. Nhưng chẳng bao lâu sau cơn mê say thoáng qua, nước Pháp vỡ nợ, mọi nguồn tài nguyên gần như cạn kiệt và Napoléon không thể làm gì nhiều để cứu vãn tình thế. Tháng sáu năm ấy tại trận Waterloo, hoàng đế vĩnh viễn đại bại. Lần này thì địch thủ đã tiêu hóa kỹ lưỡng bài học: Họ lưu đày ông ra hoang đảo Sainte Hélène rất xa ngoài khơi bờ biển Tây Phi. Ở đó không có cửa nào để đào thoát.

Diễn giải

Chỉ nhiều năm sau mọi người mới vỡ lẽ những bí mật về cuộc đào tẩu từ đảo Elba. Trước đó, một số vị khách đến viếng thăm “triều đình” Napoléon cho ông biết rằng dân chúng Pháp yêu ông hơn bao giờ hết và cả nước sẽ dang tay chào đón ông. Một trong những vị khách đó là tướng Koller của nước Áo, người thuyết phục rằng nếu ông thoát khỏi đảo, các thế lực Âu châu, kể cả nước ở nước Anh sẵn sàng hoan nghênh ông lên nắm quyền trở lại. Napoléon cũng được thuyết phục rằng người Anh sẽ phớt lờ để ông tẩu thoát, và bằng cớ là ông đã lên đường vào buổi trưa, giữa một rừng tai mắt Anh.

Điều duy nhất mà Napoléon không ngờ chính là có một người giật dây toàn bộ màn rối ấy, và đó chính là cựu ngoại trưởng của ông. Talleyrand làm tất cả những chuyện này không phải để phục hồi những ngày vinh quang xưa cũ, nhưng để tiêu diệt Napoléon một lần vĩnh viễn. Tin rằng tham vọng của cựu hoàng sẽ làm xáo trộn sự ổn định của châu Âu, ông ta từng quay lưng lại với cựu hoàng từ lâu rồi. Ông phản đối khi Napoléon bị đày ra đảo Elba và đề nghị nên đày đi thật xa hơn nữa, nếu không châu Âu sẽ không bao giờ có hòa bình. Nhưng không ai chịu nghe.

Thay vì tranh đấu gay gắt cho quan điểm của mình, Talleyrand chờ thời. Cứ

âm thầm tác động, ông ta cuối cùng thuyết phục Castlereagh và Metternich, hai vị ngoại trưởng của Anh và Áo.

Những người này nhử mồi dụ Napoléon đào thoát. Ngay cả chuyến viếng thăm của Koller để thì thầm những lời hứa hẹn vinh quang cũng là một phần kế hoạch. Như là một thần bài, Talleyrand đã dự đoán hết mọi thứ. Ông ta biết cựu hoàng sẽ rơi ngay vào cái bẫy giăng sẵn. Ông cũng tiên đoán là Napoléon sẽ đẩy nước Pháp lâm chiến, và chiếu theo thực lực quốc gia thì Pháp chỉ có thể cầm cự được vài tháng. Một nhà ngoại giao tại Vienna biết Talleyrand đứng đằng sau tất cả những việc kể trên đã nói rằng: "Ông ta đã phóng hỏa đốt nhà để cứu nó khỏi bệnh dịch."

Khi đặt mồi dụ nai, tôi sẽ không bắn con đầu tiên đến ngửi,

nhưng chờ cho đến khi cả đàn dẫn xác tới.

(Otto von Bismarck, 1815-1898)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Kịch bản sau đây đã lặp đi lặp lại biết bao lần trong lịch sử: Một lãnh đạo hiếu chiến thực hiện một loạt biện pháp để thâu tóm thêm quyền lực. Tuy nhiên sau đó quyền lực này dần dà tới đỉnh điểm và mọi thứ bắt đầu chống lại ông ta. Nhìn thấy những kẻ thù liên kết với nhau, ông ta vắt cạn kiệt sức mạnh để mong tiêu diệt chúng, song cuối cùng ông sụp đổ. Lý do là vì người hiếu chiến, manh động ít khi nào kiểm soát toàn bộ tình hình. Hắn không thể nhìn xa trông rộng, nhiều lắm cũng chỉ tính được một vài nước cờ, hắn không thể ước lượng được hậu quả của biện pháp này hay biện pháp khác. Vì luôn bị đưa vào thế phải phản ứng lại với những nước cờ của lực lượng địch thủ ngày càng đông, với những hậu quả bất ngờ của chính hành động nóng vội của mình, sức mạnh hiếu chiến đã quay lại vào đập lưng hắn.

Ở lĩnh vực quyền lực, bạn nên tự hỏi rằng sẽ ích lợi gì khi chạy đôn chạy đáo để giải quyết vấn đề và đánh bại địch thủ, nếu bản thân ta không bao giờ cảm thấy là mình làm chủ tình hình. Tại sao ta luôn phải đối phó với sự kiện thay vì điều khiển chúng? Câu trả lời thật đơn giản: Ý niệm của bạn về quyền lực đã sai rồi. Bạn lầm lẫn giữa hành động hiếu chiến và hành động hiệu quả. Và trong hầu hết trường hợp, hành động hiệu quả có nghĩa là lùi một bước, giữ bình tĩnh, để cho địch thủ bàng hoàng vì sập bẫy ta đã giăng sẵn, và ta đầu tư cho thứ quyền lực về lâu dài chứ không chuộng loại chiến thắng chóng vánh.

Bạn hãy nhớ: Cốt lõi của quyền lực là khả năng ra chiêu trước, làm cho địch

thủ phải đối phó với đòn thế của mình là dồn kẻ khác vào thế thủ. Khi làm cho đối phương dẫn xác đến tìm thì bạn trở thành người kiểm soát tình hình. Và ai kiểm soát thì người đó nắm quyền thế. Muốn đạt được vị trí đó bạn phải thỏa mãn hai điều kiện: Bạn phải học cách làm chủ cảm xúc và đừng giận quá mất khôn. Ngược lại bạn phải tập thao túng khuynh hướng tự nhiên của người khác là dễ nổi giận khi bị khiêu khích và quấy nhiễu. Về lâu về dài, kỹ năng này trở thành thứ vũ khí lợi hại hơn bất kỳ vũ khí tiến công nào khác.

Bạn nghiên cứu cách mà Talleyrand thực hiện chiêu thức ấy. Thoạt tiên ông ta nén lòng lại, thôi không thuyết phục các chính khách lưu đày Napoléon đi thật xa. Việc thuyết phục người khác làm theo ý mình, việc áp đặt ý kiến của mình bằng lời lẽ là hành động tự nhiên thôi. Nhưng thường khi mình không được toại nguyện mà còn bị phản đòn. Lúc đó nhiều chính khách không nghĩ một Napoléon bại trận sẽ còn là một mối đe dọa nên Talleyrand biết nếu bỏ ra công sức để thuyết phục họ thì quả là khờ khạo. Ngược lại ông ta kìm giữ cảm xúc và lời lẽ. Điều quan quan trọng hơn hết là ông ta giăng cho cựu hoàng một cái bẫy êm ái và khó cưỡng. Talleyrand biết nhược điểm dễ bốc đồng của Napoléon, biết nhu cầu đắm mình trong vinh quang và sự tin yêu của dân chúng, và ông ta đã lợi dụng những điểm yếu này thật hoàn hảo. Talleyrand hiểu rằng khi đã cắn câu thì Napoléon cũng sẽ không thể thành công để sau đó trả thù bởi vì ông ta biết ngân sách nước Pháp đã cạn kiệt. Và cho dù Napoléon có vượt qua được cái ải này thì xác suất thành công sẽ lớn hơn nếu cựu hoàng có cơ hội lựa chọn thời gian và địa điểm hành động. Khi giăng bẫy, Talleyrand đã nắm thế thượng phong.

Tất cả chúng ta đều có nhiều sức mạnh, và vào lúc nào đó sức mạnh này sẽ lên đến đỉnh điểm. Khi dụ địch thủ tìm đến ta, địch sẽ bị hao mòn lực lượng vì đã tiêu phí sức mạnh suốt lộ trình di chuyển. Vào năm 1905 khi Nga và Nhật lâm chiến, đội chiến hạm của Nga mạnh hơn hẳn. Nhưng nguyên soái Nhật Togo Heihachiro tung tin tình báo dởm, dụ Nga xuất quân từ các cảng ở biển Baltic vì Nga tưởng sẽ tiêu diệt hạm đội Nhật trong cuộc tiến công chớp nhoáng duy nhất. Nhưng Nga không thể đến Nhật bằng hải trình ngắn nhất – qua eo biển Gibraltar rồi qua kênh đào Suez để vào Ấn Độ Dương – vì hải trình này bị quân Anh chiếm giữ, mà quân Nhật lại là đồng minh của Vương quốc Anh. Hạm đội Nga phải đi vòng qua mũi Hảo Vọng, kéo hải trình dài thêm sáu ngàn dặm nữa. Khi quân Nga đã vượt qua cực phía nam châu Phi rồi, Nhật lại tung thêm tin dởm rằng mình chuẩn bị xuất quân phản công. Vì vậy suốt cả hành trình quân Nga luôn trong tình trạng báo động cao độ. Khi đến nơi, quân Nga căng thẳng và kiệt sức, trong khi Nhật đang thật thoải mái sung mãn. Nhờ đó cho dù không được lợi thế về khí tài và kinh

nghiệm, Nhật vẫn đập nát được hạm đội Nga.

Một lợi thế khác khi dụ địch thủ đến tìm ta, như trong trường hợp kể trên, là ta buộc đối phương phải chơi trên sân khách. Không được ở trận địa của mình, đối phương sẽ căng thẳng, hành động thiếu suy nghĩ và phạm phải sai lầm. Cho dù chỉ là hội họp hay thương lượng, người thông minh luôn dụ địch vào sân mình hoặc vào trận địa mà mình chọn trước. Bạn được lợi thế sân nhà, trong khi đối phương lạ nước lạ cái và ít nhiều cũng lâm vào thế thủ.

Thao túng là một trò nguy hiểm. Nếu đối phương biết mình đang bị thao túng thì càng lúc càng khó kiểm soát hắn hơn. Nhưng khi dụ được hắn tìm đến ta, hắn sẽ lầm tưởng là đang nắm thế chủ động. Hắn không nhận ra những sợi dây đang giật, giống như Napoléon tưởng rằng mình là người vạch kế hoạch đào thoát và trở lại nắm quyền.

Mọi thứ đều tùy thuộc vào chất lượng ngon ngọt của miếng mồi. Nếu cái bẫy của ta giăng ra quá hấp dẫn, những cảm xúc và ham muốn nháo nhào sẽ làm địch thủ mờ mắt. Càng tham lam thì chúng càng dễ bị xỏ mũi.

Bậc sư phụ về lừa đảo hồi thế kỷ XIX Daniel Drew là người am tường thị trường chứng khoán. Khi muốn mua hay bán loại cổ phiếu nào đó, khi muốn nâng hay giảm giá, ít khi nào hắn tiếp cận trực tiếp tay chơi. Một trong những mánh của hắn là ra vẻ khẩn trương chạy vào một câu lạc bộ dành riêng cho những người chuyên mục bán chứng khoán nằm gần Wall Street để cho mọi người thấy rằng mình đang hối hả trên đường đến trung tâm chứng khoán. Hắn rút cái khăn màu đỏ để thấm mồ hôi trán và “vô tình” làm rơi ra mẩu giấy nhỏ. Các thành viên câu lạc bộ luôn muốn biết trước mọi động tác của Drew, họ sẽ đổ xô xem xét mẩu giấy vốn chắc chắn có ghi một hai chi tiết mách nước về những chứng khoán nào đó. Miệng đồn miệng, họ sẽ kháo nhau mua hoặc bán chứng khoán đó, xem như rơi vào bẫy của Drew.

Nếu dụ được người khác tự đào mồ chôn thì bạn không cần phải đổ mồ hôi. Bọn móc túi áp dụng quy luật này rất nhuần nhuyễn. Trước khi móc túi, mấu chốt là biết chắc cái bóp đang nằm ở túi nào. Bọn chuyên nghiệp thường hành nghề ở bến xe hay trạm đỗ, nơi nào có gắn bảng thật to COI CHỪNG MÓC TÚI. Khách bộ hành đi ngang qua trông thấy bảng này sẽ đưa tay sờ thử xem cái bóp còn yên vị trong túi hay không. Để ý thấy động tác này, bọn chúng sẽ nhón lấy cái bóp dễ như trở bàn tay. Có tin đồn là chính bọn chúng còn gắn thêm bảng COI CHỪNG MÓC TÚI để dễ bề tác nghiệp.

Khi khiến người khác đến tìm mình, đôi lúc sẽ hiệu quả hơn nếu bạn công khai để cho họ biết là bạn chủ động xui khiến như thế. Thay vì dụ dỗ, bạn công khai thao túng. Ở đây, tác động tâm lý khá sâu xa: Người nào có khả năng khiến kẻ khác đến với mình sẽ rạng ngời quyền năng, khiến kẻ kia phải kính nể.

Filippo Brunelleschi, họa sĩ và kiến trúc sư vĩ đại thời Phục hưng, rất giỏi trong việc khiến người khác đến với mình. Ngày kia ông nhận thầu sửa chữa mái vòm nhà thờ Santa Maria del Fiore ở Florence. Đây là nhiệm vụ quan trọng mang lại thanh thế. Nhưng khi các vị chức sắc thành phố mướn thêm người thứ hai là Lorenzo Ghiberti để làm việc chung, thì Brunelleschi âm thầm bày ra mưu kế. Brunelleschi biết rõ là Ghiberti chia sẻ được gói thầu này là do quan hệ hành lang, rằng hắn sẽ không làm gì ra trò nhưng sẽ hưởng một nửa công trạng. Đến giai đoạn cao điểm của công trình bỗng dưng Brunelleschi phát bệnh thật bí ẩn. Ông ta không thể làm việc tiếp, và bảo các vị chức sắc rằng họ đã mướn Ghiberti rồi thì hắn phải có khả năng làm tiếp công việc một mình. Chẳng bao lâu sau họ thấy Ghiberti chẳng làm được gì nên đến nài nỉ Brunelleschi. Ông ta phớt lờ và nhấn mạnh rằng Ghiberti phải hoàn tất dự án, mãi cho đến khi các vị kia nhận thức được vấn đề. Họ cho Ghiberti nghỉ việc.

Có lẽ nhờ phép lạ nên chỉ trong một hai hôm thì căn bệnh bí ẩn của Brunelleschi biến mất. Ông ta không cần nổi giận mà cũng chẳng làm điều gì ngốc nghếch, mà chỉ đơn giản áp dụng nghệ thuật “khiến kẻ khác đến với mình”.

Nếu có dịp nào đó các bạn cho rằng vì vấn đề thể diện nên phải khiến người khác đến tìm mình, và bạn làm được, thì sau này họ vẫn tiếp tục đến ngay cả khi bạn không cần sai khiến nữa.

Hình ảnh:

Bẫy gấu bằng mật ong. Thợ săn gấu không theo đuổi theo con mồi. Nếu biết mình đang bị săn đuổi, gấu sẽ láu lỉnh chuồn mất, và trở nên cực kỳ hung dữ khi bị dí vào thế bí. Ngược lại, thợ săn sẽ giăng bẫy bằng mật ong. Anh ta không cần mệt nhọc và mạo hiểm tính mạng mình để đuổi theo gấu. Anh ta giăng bẫy, rồi chờ.

Ý kiến chuyên gia:

Kẻ thiện chiến khiến địch thủ đến tìm mình, chứ không đi đến chỗ địch thủ.

Đây là nguyên lý đầy và vơi giữa mình và người khác. Khi ta khích địch thủ đến tìm ta, sức lực họ luôn rỗng; nếu vậy ta không đến chỗ của họ thì sức lực ta luôn đầy. Lấy cái đầy mà tiến công cái rỗng thì cũng giống như lấy đá chọi trứng.

(Trương Vũ, thế kỷ 11, bàn về Binh pháp Tôn Tử)

NGHỊCH ĐẢO

Mặc dù nhìn chung thì ta nên làm cho đối phương tổn hao sức lực khi tìm đến ta, nhưng có những trường hợp ngược lại ta lại bất ngờ tấn công mãnh liệt để đối phương suy sụp tinh thần và sinh lực. Thay vì chờ họ đến, ta đi trước một bước, thúc ép quyết định và nắm thế chủ đạo. Tấn công thần tốc là thứ vũ khí khủng khiếp, vì nó dồn đối phương vào thế phải đối phó mà không đủ thời gian suy nghĩ hoặc lập kế hoạch. Trong những trường hợp như vậy, đối phương sẽ sai lầm về phán đoán và lui về thế bị động. Chiến thuật này ngược lại với chiêu giăng bẫy và chờ đợi, nhưng lại có cùng mục đích: Làm cho địch thủ đối phó theo điều kiện của ta.

Những người như Cesare Borgia và Napoléon dùng tốc độ để làm địch thủ sợ hãi, sau đó họ mới chiếm quyền điều khiển. Hành động chớp nhoáng và bất ngờ luôn khiến đối phương thất đảm kinh hồn. Tùy theo tình huống mà bạn chọn chiến thuật. Nếu ta chủ động về mặt thời gian và biết rằng hai phe cân sức, thì hãy dụ địch đến để làm tiêu hao lực lượng chúng. Nếu ta phải đua với thời gian – đối phương yếu hơn ta, nếu để lâu thêm thì chúng có cơ hồi phục – thì đừng chừa cho chúng cửa nào. Đánh thần tốc thì chúng không còn đường rút. Như tay đấm boxing Joe Louis đã nói: “Hắn có thể chạy quanh, nhưng không thể lẩn trốn.”

NGUYÊN TẮC 9

CHIẾN THẮNG BẰNG HÀNH ĐỘNG,CHỨ KHÔNG BẰNG LÝ LUẬN

Bất kỳ vinh quang tạm bợ nào mà bạn đạt được qua lý luận cũng chỉ là thứ chiến thắng chẳng phải trả bằng cái giá quá đắt. Sự oán giận và ác tâm mà bạn đã khuấy lên sẽ dai dẳng hơn việc đối phương tạm thời thay đổi ý kiến. Muốn người khác nhất trí với mình, bạn hãy hành động cụ thể mà không cần nói lời nào, như vậy bạn mới thực sự mạnh mẽ. Hãy chứng minh, đừng giải thích.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Vào năm 131 TCN, quan chấp chính La Mã là Publius Crassus Cives Mucianus vây hãm thị trấn Pergamus của Hy Lạp. Ông cần có một thân cây lớn để làm đòn húc sập cửa thành. Trước đó vài hôm, Mucianus trông thấy một số cột buồn của chiến thuyền to trong xưởng đóng tàu ở Athens, nên ông liền ra lệnh sung công ngay cây cột to nhất. Viên kỹ sư quân sự ở Athens nhận được lệnh, nhưng biết chắc rằng cây cột to nhất chưa phải là tốt nhất. Anh ta bảo đám binh sĩ rằng có cây nhỏ hơn, nhưng thích hợp hơn cho việc phá thành.

Binh sĩ cảnh báo rằng quan chấp chính không phải người thích lý luận, song viên kỹ sư vẫn khăng khăng rằng vây cột nhỏ sẽ là thứ duy nhất thích hợp với cái thiết bị mà anh ta đã thiết kế để phá thành. Anh vẽ hết sơ đồ này đến sơ đồ khác, thậm chí bảo với quân lính rằng anh ta là chuyên gia, rằng họ không biết ất giáp gì về những điều anh ta nói. Tuy nhiên quân lính biết rõ vị chỉ huy của họ, và cuối cùng thuyết phục viên kỹ sư rằng tốt hơn anh ta nên ngậm miệng và chấp hành.

Sau khi quân lính đi khỏi, viên kỹ sư suy nghĩ tiếp và tự hỏi liệu ích lợi gì khi tuân theo một cái lệnh trước sau gì cũng dẫn đến thất bại? Do đó anh ta cho chuyển đi cây cột nhỏ, tự tin rằng quan chấp chính sẽ thấy nó hữu hiệu hơn nhiều, từ đó sẽ khen thưởng anh xứng đáng.

Khi cây cột tới nơi, Mucianus bảo quân lính báo cáo. Họ kể lại chuyện anh kỹ sư dài dòng thuyết giảng và khuyên dùng cây cột nhỏ, nhưng cuối cùng cũng hứa là sẽ chuyển cây lớn. Mucianus nổi trận lôi đình, không còn bình tĩnh để nghĩ đến việc bao vây thị trấn, hoặc đến phá thành trước khi viện

quân Hy Lạp đến. Mục tiêu duy nhất trong đầu ông ta bây giờ là viên kỹ sư hỗn xược kia.

Vài ngày sau khi bị triệu tập tới, anh ta vẫn một lần nữa hồ hởi giải thích cho Mucianus nghe tại sao phải dùng cây cột nhỏ. Anh ta cứ huyên thuyên mãi, đưa ra những lý lẽ mà anh ta đã nói với toán quân hôm trước. Với những chuyên môn hữu quan, anh ta khuyên Mucianus nên nghe theo ý kiến chuyên gia, và phải chi ông ta đã sử dụng cây cột được gửi tới để phá thành thì kết quả sẽ mỹ mãn. Mucianus để anh ta nói xong rồi ra lệnh lột hết quần áo trước toàn quân, cho lính dùng roi và gậy đánh cho đến chết.

Diễn giải

Viên kỹ sư, mà tên tuổi không được lịch sử ghi lại, đã bỏ cả đời ra để thiết kế cột nhà lẫn cột buồm. Thị trấn Pergamus nổi tiếng về sản xuất những cây cột tuyệt hảo, và viên kỹ sư kia là người giỏi giang nhất thị trấn. Chính vì vậy mà anh ta biết mình có lý. Cây cột nhỏ sẽ dễ khiêng hơn, cho tốc độ tiến công lớn hơn, do đó xung lực cũng cao hơn. Cột to không hẳn đã tốt hơn. Tất nhiên là Mucianus cũng thấy được lẽ đó và cuối cùng hiểu ra rằng khoa học rất trung lập, và lý trí sẽ chiến thắng. Vậy lẽ nào ông ta lại cứ mãi mê muội, một khi viên kỹ sư hết lời giải thích, kèm với sơ đồ minh họa?

Viên kỹ sư quân sự kia điển hình của loại Người Lý Sự, loại người trong xã hội chúng ta nhìn đâu đâu cũng có. Người Lý Sự không hiểu rằng chữ nghĩa không bao giờ trung lập, và khi cãi lý với cấp trên, anh ta đã thách thức trí thông minh của kẻ có nhiều quyền lực hơn mình. Anh ta cũng không biết người đối thoại với mình thực sự là ai. Vì mỗi người trong chúng ta đều luôn cho rằng mình đúng, và ít khi nào lời lẽ người khác thuyết phục được ta, nên những lập luận của Người Lý Sự rơi vào tai kẻ điếc. Cho dù hết đường cãi thì hắn vẫn cố cãi mà không biết rằng mình tự đào mồ chôn. Một khi đã làm cho cấp trên cảm thấy mất tự tin và kém hơn về tri thức, thì cho dù có được sự hùng biện của Socrates cũng không cứu vãn được tình hình.

Vấn đề không chỉ đơn giản là tránh tranh luận với cấp trên. Ai trong chúng ta cũng cho rằng ý kiến và lý luận của mình là đúng nhất. Vì vậy bạn nên cẩn thận: Hãy học cách chứng minh sự đúng đắn của ý tưởng mình một cách gián tiếp.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Năm 1502 tại thành phố Florence nước Italia, một khối cẩm thạch to đùng

đứng sừng sững giữa khu nhà thi công nhà thờ Santa Maria del Fiore. Trước kia, nó từng là khối cẩm thạch nguyên liệu tuyệt vời, song có một thợ điêu khắc non tay nghề đã vô tình làm thủng một lỗ to ở vị trí lẽ ra phải là cặp chân của pho tượng sắp hình thành, nên sau đó không còn chỗ để tạc cặp chân. Thị trưởng Florence là Piero Soderini đã cố cứu vãn tình thế bằng cách mời cả Leonardo da Vinci và những bậc thầy khác tận dụng khối cẩm thạch, song cuối cùng ai cũng nhìn nhận rằng không còn cách nào cứu vãn được. Vì vậy cho dù đã tốn nhiều tiền mua về, nhưng khối đá đành đứng hứng bụi trong bóng tối.

Ngày kia một nhóm bạn bè của nghệ nhân Michelangelo quyết định viết thư lên Rome để mời ông xem xét. Họ tin là chỉ mình ông mới có thể tận dụng khối cẩm thạch tuyệt vời đó. Nghệ nhân bằng lòng đến xem và cho biết ông có thể tận dụng để tạc một bức tượng khác, khéo léo tránh né cái lỗi trong khối đá. Soderini bảo chỉ tổ mất thời gian, rằng không ai có thể cứu vãn tai họa đó, song cuối cùng ông cũng bằng lòng để cho nghệ nhân thử nghiệm. Michelangelo quyết định tạc tượng David tay đang thủ dàn ná.

Vài tuần sau, khi Michelangelo đang chấm phá những nét sau cùng thì Soderini bước vào xưởng. Tự ra vẻ mình cũng là tay thưởng lãm, viên thị trưởng ngắm nghía công trình một lúc rồi bảo Michelangelo rằng bức tượng rất đẹp, nhưng tiếc là cái mũi hơi to. Nghệ nhân biết rằng Soderini đang đứng ngay phía dưới bức tượng khổng lồ nên không thể có phối cảnh thích hợp. Không nói một lời, Michelangelo ra dấu cho thị trưởng theo ông ta lên dàn giáo, chỗ gần cái mũi. Sau đó Michelangelo nhặt búa đục và một ít bụi cẩm thạch vương vãi trên sàn, rồi leo lên độ dàn cao hơn một chút, khuất mắt Soderini. Vừa khua đục, Michelangelo vừa buông tay cho rơi dần ít bụi cẩm thạch, làm cho Soderini lầm tưởng là ông có đục đẽo thực sự. Vài phút sau Michelangelo leo xuống tầng dàn giáo nơi Soderini đứng và mời ông ta ngắm lại lần nữa. “Đẹp hơn rồi đó,” Soderini gật gù, “anh làm cho bức tượng sống động hẳn lên.”

Diễn giải

Michelangelo biết chắc rằng nếu sửa cái mũi thì xem như toàn bộ pho tượng sẽ đi toong. Nhưng Soderini lại là chủ thầu, tự đắc về mỹ quan của mình. Lý luận với một người như thế, Michelangelo sẽ không được gì cả, mà còn rủi ro mất đi nhiều đơn đặt hàng trong tương lai. Nghệ nhân đã khôn khéo im mồm. Giải pháp của ông ta là thay đổi vị trí và phối cảnh (đưa thị trưởng đến gần cái mũi hơn) mà không cần giải thích rằng chính phối cảnh đã làm Soderini đánh giá sai.

May cho hậu thế, Michelagelo đã tìm được cách giữ nguyên bức tượng, đồng thời làm cho Soderini tin rằng nhờ mình mà bức tượng đẹp hơn. Đó là sức mạnh ta có được bằng hành động cụ thể chứ không qua lý luận: Không ai mất lòng và quan điểm của ta được minh chứng.

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Ở lĩnh vực quyền lực ta nên tìm cách đánh giá những động tác của mình về lâu về dài đối với người khác. Khi cố gắng chứng minh luận điểm hay chiến thắng bằng lý luận, cái khó là rốt cuộc ta không hề biết lời lẽ mình tác động đến người kia ra sao: Có thể họ bằng mặt nhưng không bằng lòng. Hoặc giả mình nói điều đó vô tình xúc phạm họ - chữ nghĩa quỷ quyệt ở chỗ có thể được hiểu theo tâm trạng người nghe. Ngay cả những lập luận tốt nhất cũng không có nền tảng vững chắc, bởi vì chúng ta thường nghi ngờ bản chất lươn lẹo của lời nó. Và chỉ vài ngày sau khi nhất trí với người khác, ta lại trở về với quan điểm của mình do thói quen.

Bạn hãy nhớ rằng chữ nghĩa rẻ như bèo. Ai cũng biết rằng trong cơn phấn khích của tranh luận, chúng ta sẽ không thừa một chữ nào nhằm bênh vực lập trường của mình. Chúng ta sẵn sàng trích dẫn Kinh thánh, hoặc tham chiếu những thống kê không thể kiểm chứng. Ai lại đi tin những chiếc máy nổ như thế? Trong khi đó, nếu ta chứng minh bằng hành động thì sẽ mạnh mẽ và có ý nghĩa hơn nhiều. Hành động thì cụ thể trước mắt đó, ai cũng thấy được – "Vâng, bây giờ thì cái mũi pho tượng trông đẹp hơn hẳn." Không có lời lẽ nào dễ gây hiểu lầm, không có chữ nghĩa nào làm mất lòng nhau. Trước bằng chứng hiển nhiên, không ai có thể lý luận gì được nữa. Như Baltasar Grácian đã nhận xét, "Nhìn chung, mọi người chịu nhìn chứ hiếm khi chịu nghe sự thật."

Sir Christopher Wren là mẫu người thời Phục hưng của nước Anh. Ông am tường các khoa toán học, thiên văn, vật lý, và sinh lý học. Vậy mà trong suốt sự nghiệp dài đằng đẵng, với tư cách là vị kiến trúc sư được ca tụng nhất nước Anh, ông lại bị chủ thầu bảo là phải thực hiện những thay đổi trong thiết kế, những thay đổi hoàn toàn trong thực tế. Mỗi lần như vậy, Wren không bao giờ cãi lý hoặc làm mất lòng. Ông có cách khác để chứng minh luận điểm của mình.

Năm 1688 Wren thiết kế tòa nhà thị chính cho đô thị Westminster. Kiến trúc hết sức lộng lẫy nhưng quan thị trưởng không hài lòng, mà nói đúng ra ông bị căng thẳng. Ông bảo Wren rằng tầng thứ hai có vẻ không chắc chắn, biết đâu nó sẽ sập xuống, đè bẹp phòng làm việc của ông ở tầng một. Ông yêu

cầu Wren phải dựng thêm hai cột đá phụ trợ. Là một kỹ sư tinh tế, Wren biết rằng những cây cột đó sẽ không ích lợi gì, và nỗi lo sợ của thị trưởng là không có căn cứ. Nhưng ông vẫn cứ cho xây và quan thị trưởng rất hài lòng. Chỉ nhiều năm sau đó, toán thợ làm việc trên tầng cao mới nhận thấy là đầu hai cây cột không đụng trần nhà. Chúng chỉ được xây cho có, nhưng cả hai người trong cuộc đều được điều mình muốn. Quan thị trưởng được sự an tâm, và Wren cũng chắc chắn hậu thế sẽ hiểu ra rằng thiết kế ban đầu của mình thực sự hiệu quả, rằng hai cây cột kia rõ ràng chẳng cần thiết.

Việc chứng minh ý tưởng của mình (bằng hành động) mạnh hơn ở chỗ đối phương không có tâm lý thủ thế, từ đó cởi mở hơn cho ta thuyết phục. Hãy làm cho họ thấy được điều mình muốn bày tỏ, thấy được sau nghĩa đen, theo nghĩa vật chất, như thế sẽ tốt hơn là ta chỉ đưa ra lý luận suông.

Có lần Nikita Krushchev đang đọc một diễn văn kể tội Stalin thì có một người hỏi kiểu móc họng: “Lúc đó ông là đồng sự của Stalin, vậy tại sao không ngăn chặn ông ta lại?” Không nhìn thấy kẻ chất vấn giữa đám đông, Krushchev quát to “Ai hỏi vậy?”. Không cánh tay nào giơ lên. Không ai nhúc nhích. Sau vài giây im lặng căng thẳng, cuối cùng Krushchev điềm tĩnh nói: “Giờ thì các anh biết vì sao tôi không ngăn chặn rồi chứ?”. Thay vì giải thích rằng bất kỳ ai đứng trước mặt Stalin cũng đều sợ hãi, rằng chỉ cần một chút dấu hiệu kháng cự cũng đồng nghĩa với cái chết, Krushchev làm cho cử tọa có được cái cảm giác như thế nào khi đối mặt với Stalin – làm cho họ cảm được nỗi sợ khi phải lên tiếng, sự khủng khiếp khi đối đầu với lãnh tụ, và trong trường hợp này, lãnh tụ đó là Krushchev. Cách chứng minh này đánh thẳng vào trực giác cử tọa và mọi lý luận đều không cần thiết.

Sự thuyết phục mạnh mẽ nhất vượt qua hành động để trở thành biểu tượng. Biểu tượng – một lá cờ, một truyền thuyết, một tượng đài kỷ niệm một sự kiện gây cảm xúc mạnh ở chỗ là ai ai cũng có thể hiểu mà không cần giải thích. Năm 1975 khi bắt đầu cuộc đàm phán nản lòng với Israel về việc trả lại một phần sa mạc Sinai, Henry Kissinger đột ngột đình chỉ một buổi họp căng thẳng và quyết định đi tham quan một vòng. Ông đến thăm tàn tích pháo đài Masada, nơi mà tất cả người Israel đều biết rằng bảy trăm chiến binh Do Thái đã đồng loạt tự sát vào năm 73, thay vì đầu hàng quân La Mã đang vây hãm. Có mặt với Kissinger tại pháo đài, người Israel hiểu ngay ý nghĩa chuyến viếng thăm của ông ta: Ông gián tiếp tố cáo họ đang tiến đến một cuộc tự sát tập thể. Mặc dù không làm họ thay đổi lập trường, nhưng bản thân chuyến viếng thăm đó cũng giúp họ suy nghĩ nghiêm túc hơn, nếu so với việc Kissinger trực tiếp cảnh báo. Một hành động biểu trưng như thế chuyển tải được nhiều hàm ý về mặt cảm xúc.

Khi muốn đạt quyền lực, hoặc định duy trì quyền lực đó, bạn nên thử tìm con đường gián tiếp. Và cũng nên cẩn thận lựa chọn trận địa. Nếu về lâu về dài, người khác có nhất trí với ta hay không là không còn quan trọng – hoặc nếu với thời gian và kinh nghiệm họ sẽ hiểu ra điều ta muốn nói – thì tốt hơn ta không nên mất công chứng minh gì cả. Hãy tiết kiệm sinh lực và đi chỗ khác.

Hình ảnh:

Cầu bập bênh. Lên rồi xuống, xuống rồi lên, những người cãi lý không đạt được điều gì chắc chắn cả. Đừng ngồi trên đó nữa, hãy bước xuống và chứng minh cho họ thấy cái ý của bạn. Cứ để cho họ ngồi ở phía bập bênh cao, trọng lực sẽ từ từ đưa họ xuống.

Ý kiến chuyên gia:

Đừng bao giờ cãi lý. Trong đám đông, không điều gì cần bàn cãi, bạn chỉ nên trưng ra kết quả.

(Benjamin Disraeli, 1804-1881)

NGHỊCH ĐẢO

Lời lẽ cũng có ích lợi sinh tử trong lĩnh vực quyền lực: Để làm đối phương xao lãng, để ngụy trang hành tung của ta, khi ta bịp bợm hoặc đang nói dối. Trong những trường hợp này, muốn được việc ta phải khua môi múa mỏ với tất cả… tấm lòng. Hãy lôi kéo đối phương vào cuộc tranh luận để hắn không thể phát hiện thực chất của chủ tâm ta. Muốn nói dối mà ít có vẻ nói dối, bạn nên tỏ vẻ hết sức thiết tha và trung thực.

Kỹ thuật này từng cứu nguy cho nhiều tay lừa bịp, trong đó tiếng nổi như cồn là Bá tước Victor Lustig. Ngày kia ông ta bán cho nhiều người vùng thôn quê Mỹ những chiếc hộp dởm, mà ông ta quảng cáo là sao chép được tiền giấy. Khi khám phá mình bị lừa, các khổ chủ đành ngậm bồ hòn chứ không dám báo cảnh sát. Song cảnh sát trưởng Richards của hạt Remsen bang Oklahoma lại không phải là hạng người dễ dàng chấp nhận bị lừa mất 10.000 USD. Ông ta cố công đi tìm Lustig và ngày nọ phát hiện ra sư phụ trong một khách sạn tại Chicago.

Nghe tiếng gõ, Lustig mở cửa phòng và nhìn thấy nòng súng chĩa vào bụng. “Hình như có vấn đề gì xảy ra?”, hắn ta bình tĩnh hỏi.

“Đồ chó đẻ,” cảnh sát trưởng hét to, “tao sẽ giết mày. Mày lừa tao bằng cái hộp dởm!”

“Ý ông là cái hộp không hoạt động sao?”, Lustig ra vẻ ngây thơ cụ.

“Mày biết là nó dởm mà!”, cảnh sát trưởng hậm hực.

“Không thể như thế được! Làm gì có chuyện nó không hoạt động. Ông có vận hành nó đúng cách không?”

“Tao làm y hệt như lời mày dặn.”

“Không, ông đã làm gì đó sai rồi”, Lustig nói.

Sau đó cuộc tranh luận cứ xoay vòng vòng. Nòng súng từ từ hạ xuống.

Lustig tiến sang giai đoạn hai của chiến thuật lý sự: Hắn tuôn ra từng tràng những kỹ thuật bá láp về cách vận hành chiếc hộp, đưa viên cảnh sát trưởng vào mê hồn trận. Đến lúc này cảnh sát trưởng có vẻ bớt tự tin và không còn cãi hăng nữa. Lustig nói: “Được rồi, tôi sẽ hoàn trả ông trọn số tiền ngay lập tức. Tôi cũng sẽ trao cho ông hồ sơ hướng dẫn sử dụng đúng cách, và tôi sẽ đến tận Oklahoma để tận mắt thấy cái máy hoạt động tốt. Bảo đảm ông không mất đồng xu nào.” Viên cảnh sát trưởng miễn cưỡng ưng thuận. Để trấn an, Lustig rút ra một xấp trăm tờ bạc trăm đô, đưa cho ông ta với lời chúc một kỳ cuối tuần vui vẻ ở Chicago. Đã bớt nóng bỏng và hơi lọng cọng, cuối cùng cảnh sát trưởng cũng ra đi. Những ngày sau đó, sáng nào Lustig cũng xăm xoi trang báo. Cuối cùng hắn cũng thấy được điều mình đang tìm: Một tin vắn về việc bắt giữ, xét xử, và buộc tội cảnh sát trưởng Richards tiêu thụ tiền giả. Lustig là người chiến thắng trong cuộc cãi vã; viên cảnh sát trưởng không bao giờ làm phiền Lustig nữa.

NGUYÊN TẮC 10

TRÁNH KẺ XẤU SỐ, ĐỂ KHỎI XUI LÂY

Bạn có thể chết vì sự khốn khổ của kẻ khác – trạng thái xúc cảm cũng truyền nhiễm như bệnh tật vậy. Bạn tưởng mình cứu giúp người sắp chết đuối, nhưng thật ra bạn đang thò một chân vào tai họa. Kẻ xấu số đôi khi run rủi điều bất hạnh đến với họ; nhưng họ cũng run rủi bất hạnh đến với bạn. Bạn chỉ nên cộng tác với người hạnh phúc và may mắn.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Ra đời năm 1818 tại Ireland, Marie Gilbert đến Paris vào thập niên 1840 để thử vận may bằng nghề biểu diễn ca múa. Lấy nghệ danh là Lola Montez (mẹ cô ta có dòng máu Tây Ban Nha xa xôi), cô ta tuyên bố mình là vũ công flamenco đến từ Tây Ban Nha. Đến năm 1845 thì nghề nghiệp xuống dốc, Lola phải chuyển sang làm gái bao hạng sang, và chẳng bao lâu sau trở thành một trong những người thành đạt nhất Paris.

Chỉ một người có thể cứu nguy cho sự nghiệp vũ công của Lola: Alexandre Dujarier, chủ tờ báo có số lượng phát hành cao nhất nước Pháp, đồng thời là người giữ nguyên mục bình luận sân khấu. Lola quyết chí gặp và chinh phục Dujarier. Quan sát thói quen mỗi ngày, cô thấy sáng nào anh ta cũng đi quần ngựa. Bản thân là kỵ sỹ giỏi, sáng ngày nọ Lola cũng cưỡi ngựa đi dạo và "tình cờ" va vào ngựa của Dujarier. Chẳng bao lâu sau hai người cùng cưỡi ngựa đi dạo mỗi sáng. Ít tuần sau nữa, Lola dọn vào ở chung với anh ta.

Cả hai sống hạnh phúc được một thời gian. Với sự giúp đỡ của Dujarier, Lola bắt đầu hồi sinh sự nghiệp múa. Bất chấp những rủi ro đối với vị trí xã hội, Dujarier báo cho bạn bè biết sang xuân anh sẽ cưới nàng. (Lola chưa cho anh ta biết rằng năm lên 19 tuổi cô từng bỏ trốn gia đình để kết hôn với một người Anh, và do đó về mặt pháp lý Lola vẫn là vợ ông ta.) Dujarier yêu say đắm, nhưng cuộc đời anh bắt đầu xuống dốc.

Trong kinh doanh anh gặp toàn rủi ro và bạn bè có thế lực bắt đầu xa lánh. Có lần Dujarier được mời dự đại tiệc, nơi quy tụ nhiều gương mặt trẻ giàu có nhất Paris. Lola đòi đi theo nhưng Dujarier không cho. Lần đầu tiên sau khi chung sống, hai người cãi vã nhau, và Dujarier đến buổi dạ tiệc trong tâm trạng nặng trĩu. Anh ta mượn rượu giải sầu rồi xúc phạm Jean-Baptiste Rosemond de Beauvallon, một nhà bình luận sân khấu nổi tiếng, có lẽ vì người này đã nói gì đó động chạm đến Lola. Beauvallon thách thức Dujarier

đọ súng tay đôi ngay sáng hôm sau. Dujarier xin lỗi nhưng Beauvallon không chịu nên cuộc song đấu vẫn diễn ra. Vì Beauvallon thuộc nhóm xạ thủ hàng đầu ở Pháp nên Dujarier gục ngã. Như thế kết thúc cuộc đời của chàng trai trẻ triển vọng nhất Paris. Lola sụp đổ và giã biệt kinh thành.

Năm 1846 Lola có mặt ở Munich, nơi cô ta quyết định ve vãn và chinh phục nhà vua Ludwig xứ Bavaria. Cô phát hiện ra cách tốt nhất tiếp cận Ludwig là thông qua sĩ quan tùy phái, Bá tước Otto von Rechberg, người nổi tiếng háo sắc. Ngày kia khi bá tước đang dùng bữa sáng ở quán cà phê lộ thiên, Lola cưỡi ngựa ngang qua và "rủi ro" ngã ngựa nên té sõng soài ngay dưới chân Rechberg. Bá tước lật đạt đỡ người đẹp dậy, sau đó hứa sẽ tiến dẫn nàng đến nhà vua.

Rechberg sắp xếp buổi diện kiến, nhưng khi đứng ngoài tiền sảnh, Lola nghe vua bảo là ông quá bận nên không thể tiếp một người lạ đến xin ân huệ. Lola đột ngột chạy thẳng vào trong và xô đẩy với lính canh. Vạt áo trước cô ta rách toạc và trước sự ngỡ ngàng của mọi người, đặc biệt là nhà vua, để phô ra lồ lộ hai quả ngực trần. Lola được chấp nhận diện kiến. Năm mươi lăm giờ đồng hồ sau cô ta bắt đầu biểu diễn trên sân khấu Bavaria. Giới bình luận báo chí phê phán dữ dội, nhưng vua vẫn cho tổ chức biểu diễn tiếp.

Theo chính lời của ông ta, thì Ludwig đã bị Lola "mê hoặc". Ông bắt đầu xuất hiện trước công chúng với Lola ôm lấy cánh tay, rồi ông mua một căn hộ cho nàng ở đại lộ sang trọng nhất Munich. Mặc dù nổi tiếng hay là tay tằn tiện và không hề chơi ngông, nhưng bây giờ Ludwig lại xối xả mua quà cho Lola, rồi lại còn làm thơ tặng nàng. Trở thành đệ nhất ái phi, chỉ đầu hôm sáng mai Lola được phóng lên đài danh vọng.

Cô nàng bắt đầu đánh mất ý niệm về chừng mực. Sáng hôm nọ đi cưỡi ngựa dạo chơi, Lola bực mình khi có một lão kỵ sĩ đi khá chậm trước mặt. Vì đường chật mãi không qua được, cô ta dùng cán roi quất ông. Lần khác Lola cho chó đi dạo nhưng không buộc dây nên chó cắn người đi đường. Thay vì mắng chó, cô ta còn dùng xây xích quất người ta. Tuy có tiếng tăm là lãnh đạm nhưng cư dân Bavaria vẫn phẫn nộ trước những hành động như thế và kiến nghị lên nhà vua. Tuy nhiên Ludwig một mực bênh vực tình nhân, thậm chí còn nhập tịch cho cô nàng. Các quan cận thần cố gắng thức tỉnh nhà vua, nhưng người nào chỉ trích Lola thì bị ngưng chức hết sức đơn giản.

Nhân dân Bavaria từng yêu mến nhà vua song giờ đây lại công khai bất kính ông. Nhưng mặc, vua còn phong tước cho Lola và xây cho nàng một cung điện mới. Lola bắt đầu học đòi làm chính trị, cố vấn cho Ludwig về quốc

sách, trở thành quyền lực hàng đầu trong vương quốc. Cô nàng ngày càng lấn sân vào nội các, và xem những bộ trưởng khác không ra gì. Hậu quả là nhiều cuộc nổi loạn bùng lên khắp nơi. Từng là vùng đất bình yên, giờ đây Bavaria đang trên bờ vực nội chiến, sinh viên xuống đường biểu tình hô to khẩu hiệu "Tống cổ Lola!"

Đến tháng Hai năm 1848, cuối cùng Ludwig không còn chịu nổi áp lực nên cam lòng yêu cầu Lola rời khỏi Bavaria tức khắc. Cô ta ưng thuận với điều kiện khá nhiều tiền. Suốt năm tuần sau đó, nhân dân vẫn còn phẫn nộ với nhà vua, và sau tháng Ba, vua phải thoái vị.

Lola Montez di trú sang Anh Quốc. Điều cô ta cần hơn hết là một tư cách đàng hoàng, và mặc dù là gái có chồng (Lola vẫn chưa thu xếp được vụ ly dị với ông chồng người Anh đã cưới nhiều năm trước đó), cô ta vẫn ngắm nghía George Trafford Heald, một sĩ quan quân đội đầy triển vọng, đồng thời là con trai một luật sư nổi tiếng. Tuy nhỏ hơn Lola đến mười tuổi, tuy có thể chọn vợ giữa những thiếu nữ xinh đẹp và giàu sang nhất nước Anh, Heald vẫn yêu Lola mê mệt. Họ làm đám cưới năm 1849. Bị cảnh sát truy lùng vì tình trạng song hôn, Lola rủ Heald bỏ trốn sang Tây Ban Nha. Sang bên đó mọi việc trở nên tồi tệ, họ cãi nhau dữ dội và có lần Lola gây thương tích cho Heald bằng dao. Cuối cùng cô đuổi anh chàng dại gái ra khỏi nhà. Trở về Anh Quốc, Heald đã mất vị trí cao quý trong quân đội. Bị cộng đồng người Anh tẩy chay, anh ta phải lưu lạc tận Bồ Đào Nha và sống thật nghèo khổ. Vài tháng sau đó anh qua đời trong tai nạn đường thủy.

Biết cuộc đời sóng gió của Lola, có người tổ chức xuất bản quyển tự truyện của cô nàng, và vài năm sau đó anh ta phá sản.

Năm 1853 Lola sang California, kết hôn với một thanh niên tên Pat Hull. Quan hệ mới này cũng bão táp không kém những quan hệ trước đó, và cô ta bỏ Pat đi lấy chồng khác. Pat thất vọng quay sang rượu chè, suy sụp tinh thần kéo dài bốn năm đến khi anh ta qua đời khi hãy còn trẻ.

Đến năm 41 tuổi, Lola cho hết mọi quần áo trang sức sang trọng và hướng về đạo. Cô thường đi khắp nước Mỹ thuyết giảng những chủ đề tôn giáo, những dịp như thế cô mặc toàn đồ trắng, trên đầu có vật trùm trông giống vầng hào quang. Cô ta qua đời hai năm sau đó.

Diễn giải

Lola Montez dùng mưu mẹo để quyến rũ đàn ông, song quyền lực cô ta đối

với họ còn vượt trên cả vấn đề thân xác. Chính sức mạnh cá tính cô ta đã giữ họ trong cơn mê muội. Đàn ông bị cuốn hút vào cơn lốc xoáy mà cô ta khuấy quanh mình. Họ cảm thấy rối bời, chao đảo nhưng cường độ cảm xúc do cô tạo ra lại cũng khiến cho họ có sức sống mới.

Như đối với trường hợp lây nhiễm, các vấn đề chỉ trầm trọng thêm theo thời gian. Cái nghiệp bất ổn của Lola dần dần hưởng sang những người tình. Họ cảm thấy mình bị sa lầy vào những vấn đề của cô ta, song vì tình cảm sâu đậm, họ lại muốn ra tay nghĩa hiệp. Đó chính là điểm sinh tử của căn bệnh – vì không ai có thể cứu rỗi cho Lola được cả. Nghiệp chướng của cô ta quá nặng nề. Người đàn ông nào nhúng tay vào xem như bị họa. Tự dưng hắn ta phải hứng chịu những tai họa từ trên trời rơi xuống. Cái cộng nghiệp đó còn lây sang cả gia đình và bạn bè hắn, hoặc, nhưng trong trường hợp Ludwig, còn lan ra cả quốc gia. Giải pháp duy nhất là phải đoạn nghiệp, nhanh chóng cắt đứt quan hệ càng sớm càng tốt, nếu không sẽ sụp đổ hoàn toàn.

Không chỉ có phụ nữ mới lây nhiễm ác nghiệp cho người khác, vì sự lây nhiễm không phân biệt giới tính. Sức lây nhiễm này xuất phát tự sự bất ổn bên trong rồi phát tiết ra ngoài, chiêu tai giáng họa xuống chủ thể. Gần như đó là một ý nguyện phá rối và hủy diệt. Bạn không nên mất thì giờ để nghiên cứu bệnh lý của dạng người hay làm lây nhiễm ấy, bởi vì bạn sẽ phí phạm cả đời – chỉ nên rút kinh nghiệm thôi. Khi cảm thấy mình đang đối diện với dạng người như vậy, bạn đừng tốn nhiều lời, đừng thử cứu giúp họ, đừng giới thiệu họ với bạn bè, nếu không bạn sẽ sa lưới. Hoặc bạn tránh tiếp xúc với dạng người đó, hoặc bạn gánh mọi hậu quả.

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Quanh ta có những người bất hạnh vì hoàn cảnh đã vượt quá tầm kiểm soát của họ, họ xứng đáng được thông cảm và giúp đỡ. Nhưng ngoài ra còn có dạng người luôn chiêu điều xui xẻo và tai họa, có thể vì hành động của họ gây bất ổn và nguy hại đến người khác. Sẽ là quá tuyệt với nếu ta có thể nâng đỡ họ, thay đổi số phận họ, nhưng thường khi chính số phận họ lại cuối cùng lây nhiễm sang ta khiến ta phải vạ lây. Lý do thật đơn giản – con người rất nhạy cảm với những tâm trạng, cảm xúc, và thậm chí cách suy nghĩ của những người mà họ lân la.

Những người đã có số phận bất hạnh và bất trắc có sức truyền lan rất mạnh, bởi vì tính cách và cảm xúc của họ rất mạnh. Họ thường ra vẻ mình là nạn nhân, khiến người đối diện thoạt tiên khó nhận ra chính họ mới tự gây tai họa. Bạn chưa kịp nhận chân ra vấn đề của họ thì đã bị vạ lây.

Bạn nên tự hiểu thế này: Trong trò chơi quyền lực, việc ta hợp tác với ai cực kỳ quan trọng. Lỡ hợp tác với dạng người lây nhiễm kể trên, ta sẽ phí phạm thời gian và sinh lực quý báu để vùng vẫy thoát ra. Và một khi thoát được rồi, ta sẽ lại cảm thấy tội lỗi dưới mắt người khác. Đừng bao giờ đánh giá thấp những nguy hiểm của việc lây nhiễm.

Có nhiều loại người hay gây tai họa cho kẻ khác, nhưng quái ác nhất là dạng cảm thấy bất mãn triền miên. Cassius, tên La Mã âm mưu chống lại hoàng đế Caesar, luôn bất bình vì lòng ganh tỵ sâu xa. Hắn không chịu được những ai giỏi hơn mình. Có lẽ đã nhận thức được nét cay cú không cùng của Cassius nên Caesar không giao chức pháp quan cho hắn mà giao cho Brutus. Cassius ấp ủ hận thù và ấp ủ, đến nỗi trở thành căn bệnh. Là người tôn thờ nguyên tắc cộng hòa, bản thân Brutus cũng không thích chế độ độc tài của Caesar. Phải chi kiên nhẫn chờ đợi thêm ít lâu, Brutus sẽ nắm quyền La Mã sau khi Caesar qua đời, từ đó tha hồ hóa giải những tai hại của chính thể độc tài. Nhưng Cassius lại thường xuyên lây nhiễm hiềm khích, ngày đêm rót vào tai Brutus những câu chuyện về tác hại của Caesar. Cuối cùng, hắn thuyết phục được Brutus tham gia âm mưu thích khách. Đó là bước đầu của bi kịch lớn. Sẽ tránh được biết bao tai họa nếu Brutus cảnh giác được sức mạnh của lây nhiễm.

Với sự lây nhiễm, ta chỉ có giải pháp duy nhất là cách ly. Nhưng thường khi ta nhận ra được vấn đề thì đã quá trễ. Một Lola Montez sẽ trấn áp ta bằng tính cách mãnh liệt. Một Cassius sẽ dụ dỗ ta bằng tấm lòng bộc bạch và xúc cảm nhiệt thành. Ta tự vệ ra sao đối với những virus quỷ quyệt như thế? Bằng cách đánh giá thiên hạ qua tác động của họ đối với những người xung quanh, chứ không qua các lý do mà họ biện minh cho vấn đề của họ. Ta có thể phân biệt họ qua những tai họa mà họ tự chuốc lấy, qua quá khứ sóng gió của họ, qua sức mạnh của tính cách họ, cái tính cách cuốn hút ta mãnh liệt và làm ta mất hết tỉnh táo. Hãy cảnh giác đối với những triệu chứng lây nhiễm vừa kể, hãy học cách phát hiện điều gì đó bất ổn trong tia nhìn của họ. Và quan trọng hơn cả là bạn đừng thương xót. Đừng chìa tay cứu giúp rồi cùng chết chùm.

Tác động của sự lây nhiễm cũng có thể xảy ra ở mặt khác, và có lẽ dễ nhận ra hơn: Có những người sờ đến đâu thành công đến đó, luôn gặp may vì tính tình vui vẻ, hăng hái tự nhiên, thông minh dĩnh ngộ. Họ là nguồn vui, và ta nên hợp tác với những người như thế để chia sẻ sự thịnh vượng mà họ lôi cuốn về mình.

Điều vừa kể không chỉ đúng cho sự vui vẻ và thành công: Mọi thái độ tích

cực đều tác động đến ta. Tính tình Talleyrand có nhiều nét lạ lùng và đáng sợ, nhưng hầu hết đều nhìn nhận rằng ông hơn hẳn mọi người về nét duyên dáng, sự hấp dẫn quý phái và tinh tế. Tất nhiên ông xuất thân từ một trong những dòng quý tộc lâu đời nhất nước Pháp, tuy nhiên ông dấn thân sâu xa vào con đường dân chủ đề đấu tranh cho chính thể cộng hòa, nhưng dù sao ông vẫn lưu giữ tác phong thượng lưu quý phái. Người đương thời Napoléon có nhiều nét ngược lại với ông – xuất thân từ gia đình nông dân đảo Corse, hoàng đế vốn lầm lì và khiếm nhã, thậm chí hung bạo.

Napoléon không thán phục ai hơn Talleyrand. Hoàng đế ước ao được lòng mọi người như vị bộ trưởng của mình, được sự dí dỏm và khả năng quyến rũ phụ nữ như ông ta, và luôn tìm cách giữ ông ta quanh mình để thẩm thấu nét văn hóa mà mình khiếm khuyết. Nếu còn tiếp tục trị vì chắc con người Napoléon sẽ thay đổi. Mọi nét thô thiển sẽ dần dà mềm mại đi nhờ thường xuyên tiếp xúc với Talleyrand.

Ta hãy tận dụng khía cạnh tích cực của sự thẩm thấu này. Nếu chẳng hạn bản thân đã lỡ keo kiệt thì ta không thể vượt qua giới hạn nào đó, vì chỉ có những tâm hồn cao thượng mới đạt đến sự vĩ đại mà thôi. Vậy ta nên hợp tác với những người bao dung, rồi họ sẽ truyền sự bao dung ấy cho ta, sẽ cởi mở những gì ke re cắc rắc trong ta. Nếu tính ta u uất thì hãy kết bạn với người vui vẻ. Nếu ta có khuynh hướng cô độc thì hãy ép mình chơi với những người thích giao du. Đừng bao giờ kết giao với những kẻ có cùng nhược điểm như mình – họ sẽ tăng cường những trở lực cản ngại ta. Gần mực thì đen, gần đèn thì sáng. Đó là quy luật của cuộc đời, sẽ đem đến cho ta còn nhiều lợi ích hơn là tất cả phương trị liệu trên toàn thế giới.

Hình ảnh:

Con virus: Bạn không thể thấy, nó chui vào lỗ chân lông hồi nào bạn không hề hay, âm thầm lây lan dần. Đến lúc phát hiện được thì nó đã ăn sâu trong cơ thể bạn.

Ý kiến chuyên gia:

Hãy tập cách phát hiện người có duyên may để có thể chọn lựa giao du, và người bị vận rủi để mà tránh né. Đó là loại bệnh hết sức truyền nhiễm. Đừng bao giờ mở cửa cho bất hạnh, dù là bất hạnh nhỏ nhất, nếu không nhiều bất hạnh khác sẽ được nước kéo vào theo… Đừng chết vì sự khốn khổ của người khác.

(Baltasar Gracián, 1610-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Nguyên tắc này không chấp nhận nghịch đảo nào cả. Nó đúng cho mọi lúc mọi nơi. Bạn sẽ không được gì khi liên đới với những người truyền cho bạn nỗi khổ của họ. Chỉ nên giao du với người vận đỏ để cùng hưởng may mắn và sức mạnh. Ai phớt lờ nguyên tắc này, khi tai họa xảy đến thì ráng chịu.

NGUYÊN TẮC 11

LÀM CHO NGƯỜI KHÁCPHỤ THUỘC MÌNH

Muốn giữ vững độc lập, bạn phải là người được cần thiết, được yêu cầu. Mọi người càng dựa vào bạn thì bạn càng rộng đường thao tác. Mọi phụ thuộc vào bạn để được hạnh phúc ấm no và bạn không việc gì phải sợ. Đừng bao giờ dạy họ đến mức họ có thể tự lập mà không cần mình.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Vào thời Trung cổ, có một condottiero (tướng đánh thuê) cứu thị trấn Siena thoát khỏi móng vuốt ngoại bang. Vậy cư dân Siena làm gì để tưởng thưởng ông ta một cách xứng đáng? Không tiền bạc hay vinh dự nào có thể sánh với việc gìn giữ được tự do của một thị trấn. Có người đề nghị bầu ông ta làm thị trưởng, nhưng sau khi nghĩ lại thì mọi người bảo như thế hãy còn chưa đủ. Cuối cùng có một người đề nghị nên giết ông ta chết để tôn vinh và thờ phụng như một vị thần hộ mệnh. Mọi người đều đồng ý và thi hành.

Bá tước Carmagnola là một trong những condottieri dũng cảm và năng lực nhất. Năm 1442 khi đã già, ông làm việc cho thành phố Venice, vốn đang lâm chiếm lâu dài với thành phố Florence. Đang ở trận mạc, ông được lệnh trở về Venice. Dân chúng đón tiếp ông thật long trọng và huy hoàng. Theo chương trình thì đêm hôm ấy Carmagnola sẽ ăn tối với quan tổng trấn tại tự dinh. Tuy nhiên trên đường đến dinh ông thấy quân lính đưa mình theo lối khác mọi khi. Vừa băng qua Cầu Than thở, ông đột nhiên nhận ra là họ đang áp tải mình – đến nhà giam. Ông bị vu cáo một tội gì đó và chỉ ngay sáng hôm sau tại quảng trường San Marco, trước đám đông kinh hãi không hiểu tại sao số phận ông thay đổi bi thảm như thế, ông bị chém đầu.

Diễn giải

Nhiều nhà condottieri thời Phục hưng ở Italia đều chịu chung số phận với thành hoàng Siena, cũng như Bá tước Carmagnola. Họ đánh trận nào thắng trận đó, đem vinh quang về cho chủ nhân, để rồi sau đó bị lưu đày, tống giam, hoặc hành quyết. Vấn đề không phải là sự vô ơn, mà là vào thời đó Italia có quá nhiều condottieri tài ba và dũng cảm như họ. Họ là những thành phần có thể thay thế. Nếu giết họ đi thì giới chủ nhân chẳng mất gì cả. Trong khi đó những condottieri trưởng lão ngày càng hùng mạnh, lại sinh thói vòi vĩnh thêm này nọ. Giới chủ quyết định thanh toán họ để mướn người rẻ hơn, trẻ khỏe hơn. Bá tước Carmagnola phải chịu số phận như vậy vì trước đó

ông từng tỏ ra quá độc lập. Ông cho rằng quyền lực mình có là đương nhiên, mà không biết sắp xếp để mình thực sự trở thành không thể thiếu.

Đó là số phận (hy vọng là ở cấp độ ít tàn bạo hơn) của những ai không làm cho người khác phụ thuộc mình. Không chóng thì chầy sẽ có ai đó ngang tài ngang sức anh – nhưng trẻ khỏe hơn, ít tốn kém hơn, và ít là mối đe dọa hơn.

Hãy trở thành người duy nhất làm được việc đang làm, và sắp xếp sao cho chủ nhân bạn trở thành người đồng hội đồng thuyền, như thế họ không thể nào thiếu bạn được. Nếu không, sẽ có ngày bạn buộc lòng phải bước qua cây Cầu Than thở.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Khi trở thành thành viên nghị viện Phổ vào năm 1847, Otto von Bismarck mới có 32 tuổi, chưa có đồng minh hay bạn bè nào. Nhìn quanh, ông biết mình sẽ không liên minh với phe cải cách hay bảo thủ trong nghị viện, không kết bè với bất kỳ bộ trưởng nào, và chắc chắn không với nhân dân. Bismarck liên minh với vua Frederick William IV. Đây là sự chọn lựa kỳ quặc (nói như thế hãy còn nhẹ) bởi vì lúc ấy quyền lực nhà vua đang vào thời kỳ suy yếu nhất. Là người nhu nhược và không cả quyết, nhà vua thường nhượng bộ phe cải cách. Vua như người không có xương sống, và là điển hình của thứ mà Bismarck ghét nhất, cả về mặt con người lẫn chính trị. Vậy mà Bismarck ngày đêm lấy lòng vua. Khi các nghị viên phê phán những hành động ấm ớ của vua, chỉ mỗi Bismarck đứng ra bênh vực.

Cuối cùng cuộc đầu tư đã sinh lợi: năm 1851 Bismarck được chức bộ trưởng trong nội các nhà vua, chẳng hạn như để củng cố quân đội, cưỡng lại áp lực của phe cải cách, nói chung là làm đúng như những gì ông ta muốn, Bismarck còn tác động vào tính thiếu tự tin của nhà vua, "khích tướng" để vua kiên quyết hơn và trị vì với lòng tự hào. Và dần dần ông ta phục hồi được uy quyền cho vua, cho đến khi chế độ quân chủ một lần nữa trở thành thế lực mạnh nhất nước Phổ.

Vua Frederick băng hà năm 1861, ngai vàng về tay người em là William. Tân vương rất ghét Bismarck và muốn đẩy ông ta đi thật xa. Nhưng William cũng rơi vào tình huống trước kia của Frederick: kẻ thù đầy dẫy đang muốn bào mòn quyền lực tân vương. William đã muốn thoái vị cho rảnh nợ, cảm thấy mình không đủ sức mạnh để nắm giữ vị trí nguy hiểm và bấp bênh này. Nhưng một lần nữa Bismarck lại động viên vua. Ông ta ủng hộ và tạo thêm sức mạnh cho vua, thúc giục vua ra những quyết định cứng rắn và dứt khoát.

Dần dần vua phụ thuộc vào các chiến thuật nặng tay của Bismarck để đẩy lùi kẻ thù, và phải ngậm bồ hòn phong Bismarck làm thủ tướng. Hai người thường tranh cãi về các chính sách – Bismarck bảo thủ hơn – nhưng nhà vua nhận thức sự lệ thuộc của mình. Mỗi khi bị thủ tướng hăm dọa từ chức thì vua lại phải gật đầu với những chính sách do ông ta đưa ra. Trên thực tế chính Bismarck là người thiết lập chính sách quốc gia.

Những năm sau đó, với tư cách thủ tướng nước Phổ, Bismarck quy tụ nhiều bang người Đức hợp thành một quốc gia thống nhất. Đến thời điểm này, ông ta lại động viên nhà vua chấp nhận trở thành hoàng đế nước Đức. Nhưng thật ra chính Bismarck mới đạt đến điểm cao quyền lực. Là cánh tay phải của hoàng đế, là tướng quốc của đế chế và được phong tước cao quý nhất, Bismarck điều khiển tất cả mọi thứ trong triều.

Diễn giải

Hầu hết các chính khách trẻ và tham vọng vào thời nước Đức ở thập niên 1840 sẽ hợp tác xây dựng cơ sở quyền lực với những phe nào mạnh nhất. Nhưng Bismarck lại quan niệm khác. Hợp tác với kẻ nắm quyền chưa chắc đã khôn ngoan: Họ sẽ nuốt chửng ta, như quan tổng trấn Venice nuốt chửng Bá tước Carmagnola. Sẽ không ai đến dưới trướng ta nếu họ thực sự hùng mạnh sẵn. Nếu có nhiều tham vọng, bạn nên tìm đến những vua chúa hoặc chủ nhân đang yếu thế, miễn là bạn tạo được với họ một tương quan phụ thuộc. Bạn sẽ trở thành sức mạnh, trí khôn, và xương sống của họ. Bạn thật quyền lực biết bao! Vì nếu tống khứ bạn đi, nguyên cả cơ đồ sẽ sụp đổ.

Chính hoàn cảnh mới buộc người ta phải chịu phép. Người ta chỉ phản ứng khi bị áp lực. Nếu bạn không đặt người khác vào thế phải cần đến bạn, thì bạn sẽ bị đào thải ngay cơ hội đầu tiên. Nếu ngược lại bạn nắm được quy luật của quyền năng và làm cho người khác phải lệ thuộc bạn để được lợi ích, thì bạn còn bền vững hơn cả chủ nhân của bạn, như trường hợp Bismarck. Bạn sẽ được tất cả mọi lợi thế đến cùng với quyền năng mà không phải canh cánh vì những lo âu đi kèm với vị trí ông chủ.

Do đó một đấng quân vương khôn ngoan sẽ tìm mọi

cách sao cho tất cả tầng lớp dân chúng, trong bất kỳ

tình huống nào cũng phải phụ thuộc vào Nhà nước và

phụ thuộc mình; chỉ như thế họ mới luôn trung thành.

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Quyền lực tối thượng là loại quyền lực khiến mọi người phải tuân thủ ý ta. Khi nào ta thực hiện được điều đó mà không cần o ép dân chúng hay làm họ thiệt hại, khi nào họ tự nguyện làm theo ý nguyện của ta, thì lúc đó ta đạt được loại quyền lực bất khả xâm phạm. Cách tốt nhất để thành đạt vị trí đó là tạo ra tương quan phụ thuộc. Chủ nhân cần ta giúp đỡ; hắn yếu, hoặc không thể hành động mà không có ta; ta dấn thân vào công việc của hắn sâu đậm đến mức nếu sa thải ta hắn sẽ vô vàn khó khăn, hoặc ít ra cũng mất rất nhiều thời gian quý báu để đào tạo kẻ thay thế ta. Một khi tương quan này được thiết lập xong, ta sẽ ở thế thượng phong, sẽ giật dây cho chủ nhân làm theo ý ta muốn. Đó là trường hợp kinh điển của việc "buông rèm nhiếp chính". Bismarck chẳng cần nặng tay để vua phải vâng lời. Ông ta chỉ đơn giản nhắn nhủ rằng mình sẽ ra đi nếu không đạt được điều mong muốn, lúc đó mặc vua quay cuồng trong cơn lốc xoáy. Quả nhiên sau đó vua phải khiêu vũ theo sự đánh nhịp của Bismarck.

Đừng như hàng vạn người khác lầm tưởng rằng hình thức tối hậu của quyền lực chính là sự độc lập. Nói quyền lực là phải nói đến tương quan giữa người và người; bạn luôn cần có ai đó làm đồng minh, làm tốt thí, thậm chí làm một chủ nhân nhu nhược để mượn làm mặt tiền. Người hoàn toàn độc lập là người sống trong cái chòi giữa rừng – anh ta có quyền tới lui thoải mái, nhưng chắc là không có quyền lực. Điều tốt nhất mà bạn có thể hy vọng là những người khác lệ thuộc bạn đến mức bạn hưởng thụ một loại độc lập ngược: Vì họ cần có bạn nên bạn được tự tại.

Vua Louis XI nước Pháp là người tin dị đoan và rất sủng ái một chiêm tinh gia. Vị này cho biết trong vòng tám ngày, trong triều đình nhà vua sẽ có một quý nương qua đời. Khi việc diễn ra đúng như tiên đoán, Louis hết sức sợ hãi, cho rằng hoặc nhà chiêm tinh đã ám sát quý nương để chứng minh mình đúng, hoặc tài năng ông ta quá xuất chúng và trở thành mối đe dọa đối với vương quyền. Nhưng dù rơi vào trường hợp nào thì ông ta cũng phải chết.

Tối hôm nọ Louis dặn ông ta đến gặp tại một tháp cao trong tòa lâu đài. Cận vệ được dặn dò khi nào thấy vua ra dấu thì ập vào đền bắt nhà chiêm tinh và quăng ngay ra cửa sổ. Khi nhà chiêm tinh đến cúi chào xong, Louis vội ra dấu và hỏi: "Khanh bảo rằng mình biết chiêm tinh và đoán được số mạng người khác, vậy khanh nói trẫm nghe số phận của khanh và thọ mạng là bao?"

"Muôn tâu, thần sẽ qua đời ba ngày trước khi bệ hạ băng hà," nhà chiêm tinh đáp. Vua không bao giờ dám ra dấu nữa. Nhà chiêm tinh thoát chết. Louis XI không chỉ bảo vệ kỹ lưỡng sinh mạng ông ta, mà còn ban nhiều bổng lộc cùng với sự chăm sóc của những quan ngự y giỏi nhất triều đình.

Sau khi Louis băng hà, nhà chiêm tinh vẫn còn sống tiếp nhiều năm, cho thấy ông kém tài tiên đoán nhưng lại nắm chắc quyền năng.

Trường hợp kể trên là ví dụ điển hình: Hãy làm người khác phụ thuộc vào bạn. Không dám tống khứ bạn vì sợ tai họa, thậm chí sợ mất cả mạng sống, chủ nhân của bạn sẽ không dám thử thách định mệnh. Có nhiều cách để đạt đến vị trí ưu tiên đó, mà tốt nhất là nên có thực tài và kỹ năng sáng tạo không thể thay thế.

Ở thời kỳ Phục hưng, một họa sĩ không thành đạt được vì gặp cản ngại chủ yếu là không tìm ra đúng người bảo trợ. Nhưng Michelangelo lại giỏi giang hơn đồng nghiệp ở mặt này: Người đỡ đầu ông chính là Đức giáo hoàng Julius II. Nhưng ngày kia hai người lại cãi nhau về việc xây dựng sinh phần bằng cẩm thạch cho giáo hoàng, và Michelangelo chán nản rời bỏ kinh thành La Mã. Trước sự ngạc nhiên của những người thân cận, giáo hoàng không những không sa thải Michelangelo, mà còn cho người tìm ông. Khi tìm được rồi, tuy bằng giọng điệu khá cao ngạo, nhưng quả thật giáo hoàng nài nỉ Michelangelo quay lại. Giáo hoàng biết rằng các nhà danh họa có thể tìm ra người bảo trợ khác, nhưng chính bản thân mình sẽ không bao giờ có một Michelangelo thứ hai.

Bạn không nhất thiết phải tài năng như Michelangelo, chỉ cần có được một kỹ năng hơn hẳn những người khác. Bạn phải xây dựng được một hoàn cảnh, mà theo đó bạn luôn có thể đầu quân ở chỗ khác, nhưng ngược lại chủ nhân bạn lại không thể tìm người có tài như bạn. Và nếu bạn là kẻ không phải thực sự thiết yếu, thì bạn phải tìm cách để cho mọi người nhận thấy rằng không thể thiếu mình. Nếu tạo được cái vỏ bọc kỹ năng và tri thức chuyên môn, bạn sẽ rộng đường làm cho cấp trên tưởng là guồng máy không thể chạy tốt nếu không có bạn. Đối lại, nếu cấp trên thực sự phụ thuộc bạn, thì rõ ràng bạn càng dễ thao túng.

Đó là ý nghĩa của việc đan chéo những số phận vào nhau: Giống như dây leo, bạn quấn lấy người nắm quyền lực, như thế nếu họ định dứt bỏ bạn thì bản thân họ sẽ bị thiệt hại. Nhiều khi bạn không cần phải quấn lấy chủ nhân, vì sẽ có người khác làm động tác này, trong chừng mực mà người ấy cũng thiết yếu cho hệ thống.

Ngày kia Harry Cohn, chủ tịch hãng phim Columbia Pictures, được nhóm cán bộ thuộc quyền báo hung tin: Một nhân viên của hãng, nhà biên kịch John Howar Lawson, bị tố cáo là theo chủ nghĩa Cộng sản. Lúc ấy là vào năm 1951, khi phong trào bài cộng ở Hollywood đang ở đỉnh cao. Ban giám đốc phải sa thải ngay nhà biên kịch, nếu không sẽ bị chính phủ làm khó.

Harry Cohn không phải là người có tư tưởng cởi mở phóng khoáng gì, trái lại ông là đảng viên Cộng hòa kiên định. Chính khách được ông ngưỡng mộ nhất là Benito Mussolini, người mà ông từng thăm viếng, và cho đóng khung ảnh treo trên tường văn phòng làm việc. Nếu ghét ai cay đắng, Cohn mắng hắn là "Thằng cộng sản khốn kiếp".

Song nhóm cán bộ rất ngạc nhiên khi Cohn khẳng định ông sẽ không sa thải Lawson. Nhà biên kịch được giữ lại không phải vì tài năng – Hollywood rất nhiều nhà biên kịch tài năng. Lawson không bị sa thải là nhờ phản ứng dây chuyền: Ông ta chuyên dựng kịch bản dành riêng cho Humphrey Bogart, mà Bogart lại là minh tinh của hãng Columbia. Nếu gây rắc rối với Lawson, Cohn sẽ mất đi mối quan hệ vô vàn sinh lãi. Tính đi tính lại, mối quan hệ này mang lại cho Cohn nhiều lợi ích, đủ để ông ta chịu tai tiếng là dám giỡn mặt chính quyền.

Henry Kissinger được cái tài xoay sở để sống còn qua những cuộc thanh toán "máu đổ đầu rơi" trong nội bộ Nhà Trắng dưới thời tổng thống Nixon. Được như thế không phải vì ông là nhà ngoại giao lỗi lạc – còn nhiều nhà thương lượng tài ba khác – cũng không vì ông ăn cánh với tổng thống. Thật ra giữa hai người vẫn có trục trặc này nọ. Kissinger sống được qua bao bão táp là biết cách tự gắn mình sâu đậm vào nhiều lĩnh vực của cấu trúc chính trị, cho nên nếu vắng ông ta mọi thứ sẽ hỗn loạn ngay. Quyền lực của Michelangelo là thứ quyền lực tập trung, dựa vào tài năng một cá thể, còn quyền lực của Kissinger mang tính bao quát. Ông ta dính líu vào quá nhiều ban bệ và khía cạnh, đến nỗi sự dính líu này trở thành lá bài trong tay ông. Và vị trí này cũng giúp ông có nhiều đồng minh. Nếu bạn xoay xở tạo được cho mình một ưu thế như vậy, thì ai muốn sa thải bạn hẳn là người đó có rủi ro đùa với lửa – có khả năng làm cháy lan mọi tương quan khác. Tuy nhiên hình thức quyền lực tập trung lại tạo cho bạn sân chơi rộng lớn hơn, nhiều tự do hơn là quyền lực dàn trải, bởi vì người nắm được quyền lực ấy không dựa vào một chủ nhân nhất định, hoặc một vị trí quyền lực nhất định cho sự an nguy của mình.

Trong số nhiều cách làm người khác phụ thuộc mình, có chiến thuật gọi là tình báo bí mật. Nắm được bí mật của người khác, biết được những điều họ

muốn giấu giếm, xem như số phận họ gắn liền với số phận bạn. Sẽ ít ai dám động đến bạn. Ở thời đại nào cũng có những tay trùm mật vụ nắm được ví trí vừa kể. Họ có thể kiến tạo hoặc phế truất một ông vua, hoặc, như trường hợp J. Edgar Hoover, một vị tổng thống. Nhưng vai trò này quá nhiều bất trắc và khắc khoải âu lo nên cái quyền lực xuất phát từ đó cũng có thể tự triệt tiêu. Bạn không thể ngủ yên, thì quyền lực để làm gì nếu nó không làm bạn an tâm?

Điều cảnh báo cuối cùng: Đừng tưởng hễ phụ thuộc vào bạn thì cấp trên sẽ yêu mến bạn. Hắn có thể vừa sợ vừa ghét bạn. Nhưng như Machiavelli từng nói, chẳng thà để người ta sợ mình còn hơn là người ta thương. Họ sợ, bạn còn có thể kiểm soát được, còn họ thương thì bạn bó tay. Lệ thuộc vào loại cảm xúc tinh tế và dễ thay đổi như tình yêu hay tình bạn, bạn chỉ tổ bất an mà thôi. Chẳng thà để người khác lệ thuộc vì sợ phải gánh chịu hậu quả khi mất mình, hơn là vì muốn thương yêu kề cận.

Hình ảnh:

Dây leo nhiều gai. Phía dưới thì rễ dây leo ăn sâu và lan rộng trong đất. Phía trên phát triển khắp những bụi cây khác, quấn quanh cây cối, trụ cột, cửa sổ… Muốn bứt phá đám dây leo đó thật tốn công mà nhiều khi còn trầy xước và chảy máu, chẳng thà để cho nó leo tự do.

Ý kiến chuyên gia:

Hãy khiến cho người khác phụ thuộc vào bạn. Sự phụ thuộc ấy nhiều lợi ích hơn là thái độ lịch sự với nhau. Thiên hạ hễ ăn xong thì quẹt mỏ. Một khi sự phụ thuộc không còn thì lễ nghĩa khuôn phép cũng mất theo, kể cả sự tôn trọng. Bài học đầu tiên mà kinh nghiệm cần dạy cho bạn là luôn hướng về phía trước và đừng bao giờ tự mãn, để cho ngay cả một kẻ vương giả phải luôn cần thiết đến mình.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Nhược điểm của việc khiến cho người khác phụ thuộc vào mình là trong chừng mực nào đó ta còn phụ thuộc vào họ. Nhưng nếu cố gắng vượt qua được tình huống đó có nghĩa là ta tống khứ họ - nghĩa là ta đứng một mình, không phụ thuộc ai cả. Đó chính là đường lối theo kiểu độc quyền của một J. P. Morgan hoặc John D. Rockefeller – loại trừ mọi nguồn cạnh tranh để có thể toàn quyền kiểm soát. Bạn thống lĩnh được thị trường thì càng tốt cho

bạn.

Nhưng không có độc lập nào mà không phải trả giá. Ta buộc lòng phải tự cô lập. Sức mạnh của độc quyền nhiều khi quay ngược vào trong, tự hủy diệt dưới sức ép nội bộ. Độc quyền cũng dấy lên oán giận, làm cho các địch thủ liên kết lại với nhau để chống lại độc quyền. Xu hướng toàn quyền kiểm soát nhiều khi gây ra đổ nát chứ không mấy lợi ích. Sự tương thuộc vẫn là quy luật chung, còn độc lập chỉ là ngoại lệ hiếm hoi và sinh tử. Vì vậy tốt hơn ta nên đặt mình vào vị trí phụ thuộc lẫn nhau. Như thế ta sẽ không bị sức ép mà kẻ ngồi trên đỉnh cao thường bị, và thực chất người ngồi trên bạn sẽ lệ thuộc bạn, bởi vì hắn cần đến bạn.

NGUYÊN TẮC 12

SỬ DỤNG NHÂN NGHĨACÓ LỰA CHỌN

Một nước cờ có vẻ trung thực và lương thiện sẽ che đậy hàng tá hành động bất lương. Những động tác tốt bụng và bao dung sẽ hạ thấp sự cảnh giác của những người đa nghi nhất. Một khi sự trung thực có lựa chọn của bạn đã tạo ra một chỗ hở trên giáp bị của đối phương, bạn sẽ tha hồ đánh lừa và thao túng họ. Một món quà đúng lúc – như con ngựa thành Troy – sẽ đáp ứng cho cùng một mục đích ấy.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Vào năm 1926, một người cao kều ăn mặc bảnh bao xin vào gặp Al Capone, tên găng-tơ được mọi người kính sợ nhất thời bấy giờ. Nói tiếng Anh giọng Âu châu, ông ta tự giới thiệu là Bá tước Victor Lustig. Ông nói nếu Capone cho mượn 50.000 USD thì ông sẽ làm một lời một. Số tiền đó rất lớn, nhưng không thấm vào đâu so với tài sản mênh mông của Capone. Tuy nhiên hắn không phải hạng người sẵn sàng mang món tiền lớn đầu tư vào người lạ. Hắn nhìn vị bá tước lại lần nữa: Vị này có điều gì đó khác người – phong cách quý phái, cử chỉ lịch lãm – và cuối cùng Capone chấp nhận chơi luôn. Hắn tự tay đếm tiền và trao cho Lustig: “OK, hai tháng sau ông đưa lại tôi gấp đôi.” Lustig nhận tiền xong ra về, đi ngay đến ngân hàng Chicago mướn ngăn két sắt cất hết tiền vào đấy, sau đó trực chỉ New York, nơi ông đang dàn dựng vài vụ hái ra tiền khác.

Năm mươi ngàn đô-la nằm yên trong két sắt. Lustig cũng chẳng nhúc nhích ngón tay nào để làm cho chúng sinh lãi. Hai tháng sau ông ta trở về Chicago lấy tiền ra rồi đến xin gặp Al Capone. Nhìn thấy tên cận vệ mặt lạnh băng, Lustig mỉm cười biết lỗi rồi nói: “Xin ông vui lòng nhận cho sự tiếc nuối sâu sắc nhất của tôi, thưa ông Capone. Tôi rất tiếc khi phải báo cáo ông rằng kế hoạch đã thất bại… Tôi đã thất bại.”

Capone từ từ đứng lên. Cặp mắt rực lửa, hắn nghĩ xem nên quẳng xác ngài bá tước ở đoạn sông nào đây. Nhưng đột nhiên bá tước cho tay vào túi áo khoác, rút ra 50.000 đô đặt lên bàn. “Thưa ông, đây là món tiền của ngài, không thiếu một xu nào. Một lần nữa, tôi thành thật xin lỗi. Quả tôi hết sức ngượng ngùng. Mọi việc đã không diễn ra theo ý. Tôi rất muốn làm cho món tiền này sinh lãi gấp đôi, cho ông và cho bản thân tôi – thề có trời là tôi cần kíp lắm – song kế hoạch đã không như ý định.”

Capone bối rối ngồi phịch xuống ghế bành: “Tôi biết ông là tay lừa đảo, bá tước ạ. Biết ngay từ khi ông bước vào đây lần đầu. Tôi nghĩ hoặc mình sẽ được gấp đôi số tiền này, hoặc mất trọn gói. Nhưng giờ đây… mang trả lại nó cho tôi… thế đấy”. “Một lần nữa xin ông nhận cho tôi lời cáo lỗi chân thành, thưa ông Capone,” Lustig vừa chào vừa cầm nón bước đi. “Trời ơi, ông lương thiện thật!” Capone nói to. “Nếu ông đang kẹt tiền, thì đây cầm tạm năm ngàn đi.” Capone rút ra năm tờ một ngàn đô trong xấp năm chục ngàn. Bá tước có vẻ sững sờ, rồi cúi rạp mình lắp bắp cảm ơn, cầm tiền ra về.

Năm ngàn đô là mục đích mà Lustig ngắm tới ngay từ đầu.

Diễn giải

Bá tước Lustig, kẻ nói được nhiều ngôn ngữ, kẻ tự hào về trình độ văn hóa và tao nhã, là một trong những ông trùm lừa đảo thời nay. Ông nổi tiếng bởi sự liều lĩnh, gan dạ, và quan trọng hơn cả, đó là sự hiểu biết tâm lý con người. Ông có thể đánh giá một người trong vài phút, khám phá những nhược điểm của người ấy, dường như ông có radar để phát hiện kẻ cả tin. Lustig biết rằng hầu hết ai ai cũng có tâm lý đề phòng bọn lừa đảo và phá đám. Công việc của tay đại bịp chính là làm xao lãng sự phòng thủ đó.

Cách chắc ăn để làm nạn nhân bớt đề phòng chính là ra vẻ chân thành và lương thiện. Ai mà lại nỡ nghi ngờ một người bị “bắt quả tang” đang lương thiện cơ chứ? Lustig từng nhiều lần áp dụng sự lương thiện “có tuyển chọn”, nhưng với Capone thì ông ta dấn xa thêm một chút. Không có tay lừa đảo bình thường nào dám giở một trò lừa cỡ đó. Hắn ta sẽ chọn con mồi hiền hậu nhu mì, vì những con mồi như vậy sẽ ngậm bồ hòn mà không dám kêu đắng. Còn với Capone, thử lừa Capone đi, rồi từ nay đến cuối cuộc đời (hoặc những gì còn sót lại của cái gọi là cuộc đời đó) bạn sẽ trầm luân trong nỗi sợ hãi. Nhưng Lustig hiểu rằng một người như Capone không lúc nào mà không nghi ngờ người khác. Xung quanh ông ta không có ai là lương thiện hay hào hiệp, do đó phải sống giữa bày sói như thế thật căng thẳng thần kinh và tổn hao sinh lực. Một người như Capone muốn kẻ khác đối xử với mình thật hào hiệp và trung thực, muốn cảm thấy rằng không phải ai cũng rắp tâm vụ lợi hoặc lừa bịp mình.

Lustig áp dụng sự lương thiện có lựa chọn và phỉnh được Capone vì hành động đó quá bất ngờ. Một bậc thầy lừa bịp luôn thích những cảm xúc trái ngược như vậy, bởi vì chủ thể cảm xúc dễ bị đánh lạc hướng và đánh lừa.

Bạn đừng ngại áp dụng quy luật này đối với tất cả những Capone trên toàn thế giới. Chỉ cần bạn thể hiện hành động lương thiện hay hào hiệp đúng thời điểm, thì kẻ hung bạo và đa nghi nhất cũng sẽ bị bạn thao túng.

Mọi thứ đều trở nên ủ rũ khi nhìn quanh mà tôi không

phát hiện ra ít nhất một con mồi. Cuộc đời có vẻ trống rỗng

và buồn nản. Tôi không hiểu nổi những người lương thiện.

Họ sống một cuộc sống vô vị, đầy ắp những buồn chán.

(Bá tước Victor Lustig, 1890-1947)

>

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Cái cốt của việc lừa bịp là đánh lạc hướng. Muốn lừa ai đó trước hết bạn phải làm cho họ xao lãng, để được thiên thời địa lợi. Những hành động chứng tỏ sự tốt bụng, thanh lịch, hay lương thiện thường là hình thức đánh lạc hướng hiệu quả nhất bởi vì chúng đánh tan mối nghi của nạn nhân. Lúc ấy nạn nhân trở thành đứa trẻ, sẵn sàng tin vào bất kỳ cử chỉ tình cảm nào.

Ở Trung Quốc xưa kia, hành động này được gọi là "dục thủ cô dữ" – "muốn lấy thì vờ cho", vì khi được nhận, nạn nhân khó ý thức rằng mình đang bị tước đoạt. Kế này có rất nhiều ứng dụng thực tiễn. Nếu thẳng thừng tước đoạt người khác bạn sẽ lâm nguy, ngay cả khi bạn là người quyền lực. Nạn nhân sẽ tìm cách báo thù. Và nếu yêu cầu được thứ mình đang cần thì bạn cũng gặp rủi ro, cho dù có yêu cầu thật lịch sự: Trừ khi đối phương nhận thấy mình được lợi, nếu không hắn cũng bực mình với sự cần kíp của bạn. Hãy biết cách "dục thủ cô dữ". Được như thế tình hình sẽ dịu bớt, khi bạn lấy thì người cho sẽ ít đau, hoặc đơn giản là hành động của bạn sẽ đánh lạc hướng. Và khi thả con tép, bạn có thể thả bằng nhiều hình thức: một món quà thực sự, một cử chỉ hào phóng, một sự chiếu cố, lời tự thú "lương thiện" – bất kỳ hình thức nào thuận lợi.

Bạn nên áp dụng loại lương thiện có chọn lựa ấy khi lần đầu gặp gỡ ai đó. Chúng ta đều là sinh vật theo thói quen, do đó các ấn tượng đầu tiên thật khó phai. Nếu ở buổi sơ giao, người ta tin là bạn lương thiện thì sau này khó mà thuyết phục người ấy điều ngược lại. Như vậy bạn sẽ rộng đường thao túng.

Cũng như Al Capone, Jay Gould nghi ngờ tất cả mọi người. Chỉ mới 33 tuổi hắn đã là triệu phú, chủ yếu nhờ lừa đảo và cưỡng bức. Vào cuối thập niên 1860, Gould đầu tư lớn vào Erie Railroad, để rồi khám phá ra rằng thị trường tràn ngập những cổ phiếu dởm của công ty. Hắn đang bị nguy cơ vừa mất cả gia tài vừa mang nỗi nhục.

Trong cơn khủng hoảng đó có người tự xưng là Lord John Gordon-Gordon đến hiến kế. Là một quý tộc Scotland, Gordon-Gordon chừng như đã làm giàu khi đầu tư vào ngành đường sắt.

Nhờ sự điều tra của chuyên gia về tuồng chữ, Gordon-Gordon cho Gould biết thủ phạm làm chứng khoán giả chính là những người trong ban giám đốc của Erie Railroad. Ông ta rủ Gould góp vốn để mua nhiều cổ phần, đủ để lọt vào hội đồng quản trị của công ty. Gould bằng lòng và thời gian sau đó mối cộng tác làm ăn này tỏ ra khẩm khá. Hai người trở thành bạn thân, và mỗi lần đến hỏi Gould tiền để mua thêm chứng khoán thì Gordon-Gordon luôn được toại nguyện. Nhưng đến năm 1873 Gordon-Gordon đột ngột bán đổ bán tháo tất cả cổ phần của y, hốt được nhiều tiền, và làm giảm mạnh giá trị các cổ phần của Gould. Sau đó hắn biến mất.

Sau khi điều tra Gould mới biết hắn tên thật là John Crowningsfield, là con hoang của gã lái buôn đường biển với cô hầu bàn ở London. Thật ra trước đó đã có dấu hiệu cho thấy Gordon-Gordon là tay lừa đảo, nhưng vì hành động thật thà giúp đỡ ban đầu của hắn đã làm mờ mắt Gould, nên chỉ sau khi mất bạc triệu anh này mới vỡ lẽ.

Nhiều khi chỉ hành động thật thà thôi không đủ. Điều cần có là cái tiếng thơm lương thiện được xây dựng bằng một chuỗi hành động – có thể những hành động này chẳng đáng là bao. Một khi đã được tiếng, cũng như những ấn tượng ban đầu, thì tiếng thơm đó khó bị lay chuyển.

Ở Trung Quốc xưa kia, Ngô công nước Trịnh muốn xâm lược nước Hu đang ngày càng hùng mạnh. Không hé môi cho ai biết ý định mình, Ngô gả con gái cho vua Hu. Sau đó ông triệu tập triều thần lại hỏi: “Ta muốn mở rộng bờ cõi, vậy nên tiến đánh nước nào trước?” Như Ngô đã tiên đoán, một quan liền tâu “Thưa, nước Hu.” Ngô ra sắc giận và quát: “Giờ Hu là nước anh em, sao người dám gợi ý xâm lăng?” Nói xong ra lệnh chém. Hành động hành quyết này, cùng với việc gả con gái và nhiều cử chỉ thân thiện khác đã ru ngủ vua Hu. Chỉ vài tuần sau, binh tướng nước Trịnh tiến chiếm nước Hu vĩnh viễn.

Hành động nhân nghĩa là một cách hiệu quả để làm cho kẻ đa nghi phải mất cảnh giác, nhưng đó không phải là cách duy nhất. Bất kỳ cử chỉ có vẻ cao quý và vị tha nào cũng dùng được. Nhưng có lẽ cử chỉ tốt nhất là sự hào phóng. Ít ai có thể từ chối một món quà, ngay cả những địch thủ cứng cựa nhất. Một món quà sẽ đánh thức đứa trẻ trong ta, khiến ta tạm thời hạ thấp cảnh giác. Mặc dù ta thường soi xét kỹ lưỡng hành động của người khác, nhưng ít khi ta phát hiện sắc thái quỷ quyệt của một món quà. Món quà rất lý tưởng để che đậy một nước cờ lừa đảo.

Cách đây hơn ba ngàn năm, những người Hy Lạp vượt biển nhằm chiếm lại nàng Helen xinh đẹp (trước đó bị tướng Paris cướp đi) và tiêu diệt đô thị Troy của Paris. Cuộc bao vây Troy kéo dài mười năm, nhiều vị anh hùng đã hy sinh, nhưng chiến thắng vẫn còn quá xa. Ngày kia vị tiên tri Calchas quy tụ các chiến binh Hy Lạp.

"Thôi đừng đánh phá những bức tường này nữa. Các vị phải tìm ra phương thức khác, mưu chước khác. Chúng ta không thể chiếm Troy chỉ bằng mỗi sức mạnh. Ta phải tìm ra diệu kế." Lãnh tụ thông minh của quân Hy Lạp là tướng Odysseus đề nghị tạo ra một con ngựa gỗ khổng lồ, giấu quân lính vào trong, rồi đem tặng cho thành Troy. Con của Achilles là Neoptolemus khinh thường kế này vì nó không xứng với đàn ông. Chẳng thà để hàng ngàn người chết nơi trận địa còn hơn là chiến thắng bằng cách lừa đảo. Nhưng khi được cho lựa chọn trước hai đường, một là mất thêm mười năm trận mạc để tỏ chí nam nhi, giương cao danh dự, rồi chết, và hai là nhanh chóng chiến thắng, binh sĩ Hy Lạp thích giải pháp con ngựa hơn. Kế sách con ngựa thành Troy thành công và lưu danh ngàn sau. Chỉ một món quà còn được nhiều việc hơn là mười năm chinh chiến.

Sự tử tế có lựa chọn cũng nên có trong kho ngón nghề bịp bợm của bạn. Suốt nhiều năm liền lính La Mã bao vây đô thị của người Faliscan nhưng không chiếm được. Ngày kia khi đang thị sát doanh trại, tướng La Mã Camillus thấy có người đàn ông dẫn vài đứa trẻ đến gặp ông. Đó là một giáo viên Faliscan, và những đứa trẻ là con cái của những cư dân quý tộc và giàu có nhất đô thị. Lấy cớ là dẫn học trò đi chơi, ông thầy dẫn chúng đến cho người La Mã bắt làm con tin, mục đích là để lấy lòng Camillus.

Vị tướng không thực hiện mục đích của ông thầy, trái lại còn sai quân lính lột trần và trói tay ông ta, giao cho mỗi đứa trẻ một cây roi, bảo vừa đánh vừa dẫn ông ta về. Cách xử sự của Camillus lập tức tác động đến dân Faliscan. Vị tướng đã suy tính đúng, vì sau đó đô thị Faliscan đã đầu hàng. Ông biết nếu giữ đám trẻ lại làm con tin chưa chắc chấm dứt được chiến

tranh, ít ra cũng chưa chấm dứt được ngay. Nhưng khi ông thể hiện một hành động tử tế có suy tính, đối phương bị bất ngờ, rồi tin tưởng và tôn trọng ông hơn. Sự tử tế có lựa chọn như thế thường khi lừa được cả một địch thủ ương ngạnh nhất: Nếu đánh trúng tim địch thủ, hành động này sẽ xói mòn ý chí chiến đấu.

Bạn hãy nhớ: Biết thao túng cảm xúc, biết suy tính cử chỉ tử tế, ta sẽ biến một Capone thành đứa trẻ cả tin. Và như với mọi tiếp cận khác bằng con đường cảm xúc, bạn nên thực hiện thật cẩn thận: Nếu bị kẻ khác phát hiện mưu đồ, thì lòng nhiệt thành và biết ơn của họ sẽ biến thành sự thù ghét và bất tin. Nếu không có khả năng thể hiện sự thành tâm và chân thật, tốt hơn bạn đừng đùa với lửa.

Hình ảnh:

Con ngựa thành Troy. Sự bịp bợm ẩn mình phía sau một món quà không chê vào đâu được, không thể cưỡng lại được. Thành trì đối phương sẽ mở cửa. Một khi đã đột nhập rồi, bạn tha hồ tàn phá.

Ý kiến chuyên gia:

Khi sắp tiến công nước Ngu, Hiến công nước Tần tặng cho Ngu ngọc ngà châu báu. Từ đó có câu: “Dục thủ cô dữ.”

(Hàn Phi Tử, triết gia Trung Quốc,

thế kỷ thứ III trước Công nguyên)

NGHỊCH ĐẢO

Khi đã nỡ nổi tiếng lừa đảo, cho dù bạn có thi thố bao nhiêu hành động lương thiện, nhân nghĩa, tử tế thì cũng không thể bịp bợm ai được nữa. Bạn thi thố chỉ tổ làm cho mọi người nghi ngờ thêm mà thôi. Trong trường hợp này bạn nên thấu cáy, nhập vai thủ ác.

Bá tước Lustig sắp thực hiện cú lừa vĩ đại nhất sự nghiệp lừa đảo của mình bằng cách gọi bán ngọn tháp Eiffel cho một kỹ nghệ gia cả tin, tưởng rằng chính phủ định bán ngọn tháp này theo giá phế liệu. Ông sắp trao món tiền lớn cho Lustig, lúc ấy đang vào vai một quan chức cao cấp. Tuy nhiên vào giờ chót con mồi lại sinh nghi. Có điều gì đó ở Lustig làm ông do dự. Trong buổi gặp gỡ để nhận tiền, bản thân Lustig cũng phát hiện ra sự nghi ngại đó.

Nhoài người sang kỹ nghệ gia, Lustig thì thầm giải thích rằng vì đồng lương công chức ba cọc ba đồng, rồi tình hình tài chính bế tắc, vân vân. Sau vài phút, Lustig xoay ngược tình hình, làm cho kỹ nghệ gia hiểu rằng ông ta chỉ vòi vĩnh chút tiền hối lộ. Nghe xong khách hàng bớt căng thẳng thấy rõ. Giờ thì khách nghĩ rằng Lustig không định lừa đảo mình lấy số tiền lớn (tiền bán tháp Eiffel), mà chỉ muốn ăn hoa hồng. Vì bất kỳ viên chức Nhà nước nào cũng tham nhũng, suy ra Lustig là công chức thật. Khách bằng lòng xùy tiền. Khi nhanh trí thấu cáy nhập vai kẻ bất lương, Lustig lại chứng tỏ mình là thứ thiệt. Trong trường hợp này nếu giả nhân giả nghĩa thì bạn thua đẹp.

Khi nhà ngoại giao người Pháp Talleyrand về già, thì cái tiếng xấu về ông đã lan quá rộng, ai ai cũng biết ông nói láo và bịp bợm đệ nhất. Tại hội nghị Vienna (1814-1815), ông cố tình thêu dệt nhiều chuyện khó tin với những người biết tỏng là ông ta láo toét. Mục đích của ông là tung hỏa mù, sao cho người nghe không thể phân biệt lúc nào ông lừa lúc nào ông thật. Chẳng hạn như có lần giữa chỗ bạn bè, ông ra vẻ chân thành khuyên rằng "Trong kinh doanh, ta phải chơi bài ngửa." Không ai có thể tin điều mình vừa nghe: Suốt cuộc đời mình, gã này chưa bao giờ tiết lộ con bài tẩy của mình, giờ lại lên lớp mọi người nên chơi bài ngửa. Những chiến thuật như thế sẽ làm cho mọi người hoang mang, không biết lúc nào Talleyrand bịp thật, lúc nào ông ta bịp… giả. Khi chấp nhận cái ô danh là kẻ lừa đảo, ông ta duy trì được khả năng lừa đảo.

Ở lĩnh vực quyền lực, không có gì trăm năm bia đá cả. Hành động lừa đảo công khai nhiều lúc lại che đậy được mưu đồ của bạn, thậm chí làm cho mọi người thán phục, vì bạn đã bất lương một cách… trung thực.

NGUYÊN TẮC 13

NHỬ BẰNG TƯ LỢI,ĐỪNG KÊU GỌI LÒNG THƯƠNG,KHÔNG ĐỀ CẬP ÂN TÌNH

Khi cần đồng minh giúp đỡ, đừng nhắc nhở việc hắn thụ ân ta trong quá khứ. Hắn sẽ tìm cách phớt lờ. Ngược lại, hãy cho hắn thấy những lợi ích sẽ đạt được khi hai bên liên kết, và ta hãy phóng đại khoản lợi nhuận ấy nhiều lên. Hắn sẽ nhiệt tình trợ giúp khi biết rõ có lời.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Vào đầu thế kỷ XIV, chàng thanh niên Castruccio Castracani từ vị trí binh nhì trở thành người đứng đầu đô thị Lucca ở Italia. Họ Poggio, một trong những gia tộc thế lực nhất thời bấy giờ đã làm bệ phóng cho Castracani, nhưng họ cảm thấy sau khi đăng quang rồi thì anh ta quên mất tình xưa nghĩa cũ. Tham vọng ngất trời khiến chàng trai trở thành vô ơn. Năm 1325, trong khi Castracani dẫn quân chống lại địch thủ của Lucca là thành phố Florence, gia đình Poggio câu kết với các gia đình quý tộc khác để trừ khử Castracani.

Dấy lên cuộc khởi nghĩa, họ cho người tấn công và sát hại quan thống đốc mà Castracani bổ nhiệm để cai quản Lucca. Nhiều vụ bạo loạn xảy ra, cả hai phe Castracani và Poggio sẵn sàng lâm chiến. Tuy nhiên ở đỉnh cao căng thẳng, trưởng lão gia tộc Poggio là Stefano can thiệp và khuyên hai bên nên hạ vũ khí.

Là người yêu mến hòa bình, Stefano không tham gia và cuộc khởi nghĩa. Ông bảo tộc Poggio rằng máu chảy đầu rơi thật vô ích. Ông hứa sẽ đại diện cho cả gia tộc để thuyết phục Castracani lắng nghe ý kiến và thỏa mãn yêu cầu. Vì Stefano là người lớn tuổi nhất và thông thái nhất nên gia tộc Poggio bằng lòng đặt niềm tin của họ vào tài ngoại giao của ông, thay vì vào vũ khí.

Khi nghe tin dấy loạn, Castracani lập tức trở về Lucca. Tuy nhiên khi anh ta về đến nơi thì nhờ sự dàn xếp của Stefano nên mọi việc đã lắng dịu, khiến Castracani rất ngạc nhiên trước cảnh an bình của đô thị. Cho rằng Castracani sẽ biết ơn mình đã vỗ an các bên, Stefano đến gặp anh ta. Ông ta nói về công trạng mình và xin Castracani thông cảm cho những thành viên trẻ tuổi và thiếu suy nghĩ của gia đình Poggio. Ông cũng nhắc lại công ơn của gia đình đối với Castracani. Do đó, theo ông, anh ta không nên chấp nhặt, mà ngược

lại nên thỏa mãn những kiến nghị của gia đình.

Castracani kiên nhẫn lắng nghe, không tỏ ra tức giận hay hằn thù chút nào. Ngược lại anh ta bảo Stefano nên tin rằng công lý sẽ là quy luật, đồng thời mời cả gia đình đến cung điện trình bày hết các yêu cầu để có thể thỏa thuận với nhau. Khi cả hai kiếu từ, Castracani nói anh ta cảm ơn trời đã tạo điều kiện để anh chứng tỏ sự bao dung cũng như lễ nghĩa của mình. Tối hôm đó trọn gia đình Poggio đến cung điện. Họ lập tức bị tống giam và vài ngày sau bị hành quyết, kể cả Stefano.

Diễn giải

Stefano di Poggio là hiện thân của loại người luôn tin rằng mình sẽ thuyết phục được người khác bằng sự công bằng và lẽ phải của chính nghĩa. Chắc chắn rằng trong quá khứ, thỉnh thoảng ta vẫn được việc khi nhân danh sự công bằng và lẽ phải, nhưng thường khi sự nhân danh ấy chỉ mang lại thương đau, đặc biệt khi đụng phải những Castracani trên thế gian này. Stefano dư biết rằng anh ta vươn lên đỉnh cao quyền lực là nhờ phản bội và bạo tàn. Trước đó anh ta từng cho sát hại người bạn thân tín và trung thành nhất. Khi có người phê phán là thật lỗi đạo khi giết bạn cũ như thế, Castracani trả lời rằng mình không giết bạn cũ, mà giết kẻ thù mới.

Người như Castracani chỉ biết có sức mạnh và tư lợi. Tay trưởng lão Stefano đã sai lầm chí tử khi chấm dứt cuộc bạo loạn, và lại còn kêu gọi lòng nhân từ của con sói, trong khi ông ta vẫn còn những nước cờ khác: Có thể biếu xén tiền tài của cải cho Castracani, hứa hẹn nhiều phúc lợi tương lai, chỉ cho hắn thấy rằng gia đình Poggio vẫn có ích cho hắn – nhờ ảnh hưởng của họ đối với các gia đình thế lực ở La Mã, những liên kết quyền lực qua các cuộc hôn nhân v.v…

Ngược lại Stefano lại nhắc về quá khứ, với những món nợ nghĩa tình mà người ta không muốn trả ơn. Người ta không buộc phải hàm ân, bởi sự tri ân thường là gánh nặng mà người ta vui lòng loại bỏ. Ở trường hợp trên, Castracani rũ bỏ sự mang ơn gia đình Poggio bằng cách loại bỏ gia đình Poggio.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Năm 433 TCN, đảo Corcyra (sau này gọi là Corfu) và thị quốc Corinth thuộc Hy Lạp đang trên bờ vực chiến tranh. Cả hai phe đều phái đại sứ đến Athens để lôi kéo thành phố này về phe mình. Athens về phe nào xem như phe đó

nắm chắc phần thắng. Và ai chiến thắng sẽ tàn sát kẻ bại trận không nương tay.

Phe Corcyra nói trước. Viên đại sứ bắt đầu bằng cách nhìn nhận rằng đảo này trước nay chưa hề giúp đỡ Athens, mà còn liên kết với những địch thủ của Athens. Giữa Corcyra và Athens chưa bao giờ có mối liên hệ hữu nghị hay nghĩa tình nào cả.

Vâng, viên đại sứ nhìn nhận rằng lần này đến Athens vì lo cho sự an nguy của Corcyra. Điều duy nhất ông ta có thể hứa chỉ là sự liên minh với lợi ích song phương. So với tất cả thủy quân thời bấy giờ, hạm đội Corcyra chỉ thua kém mỗi Athens. Liên minh chiến lược này sẽ tạo ra sức mạnh ghê gớm, có khả năng uy hiếp thành phố đối phương Sparta. Rất tiếc đó là điều duy nhất mà Corcyra có thể chào mời.

Đến phiên mình, người đại diện Corinth nói rất hùng biện và thiết tha, hoàn toàn tương phản với những lời khô cằn và không chút mắm muối của Corcyra. Ông ta nhắc rằng trong quá khứ Corinth đã từng giúp đỡ Athens bao lần. Ông ta hỏi liệu những đồng minh khác của Athens sẽ nghĩ như thế nào, một khi thành phố này lại đi bỏ rơi bạn bè mà liên minh với kẻ thù cũ: Biết đâu họ sẽ phá vỡ các hiệp ước với Athens khi thấy Athens đánh giá thấp sự trung nghĩa. Viên đại sứ còn viện dẫn luật lệ Hy Lạp cổ, yêu cầu Athens đền ơn đáp nghĩa cho Corinth.

Sau đó các giới chức Athens họp bàn vấn đề này, và qua đến vòng hai, tất cả đều nhất trí liên minh với Corcyra và bỏ rơi Corinth.

Diễn giải

Đọc sử sách, chúng ta thường nghĩa về những thị dân Athens quân tử, nhưng thật ra họ thực tiễn nhất trong số các cư dân Hy Lạp cổ đại. Tất cả những lời kêu gọi hùng biện và xúc động nhất trên thế giới, với họ, cũng không bằng một lý lẽ thực tiễn, đặc biệt là lý lẽ nào mang thêm quyền lực cho họ.

Điều mà viên sứ thần Corinth không hiểu ra, chính là việc tham chiếu đến sự tốt bụng mà Corinth dành cho Athens trước kia, chỉ tổ khiến dân Athens thêm bực bội mà thôi. Việc này không khác với nhắc khéo rằng các anh hàm ân tôi, bây giờ phải có nghĩa vụ báo đáp, nếu không sẽ cảm thấy tội lỗi. Ơn nghĩa những ngày qua? Tình thân hữu nghị? Mặc! Một Athens hùng mạnh tin chắc là nếu những đồng minh khác lên án họ bội nghĩa khi bỏ rơi Corinth, thì những đồng minh này cũng không dám phá vỡ liên kết. Lý do: Athens là

sức mạnh hàng đầu ở Hy Lạp, họ cai trị lãnh thổ bằng sức mạnh, và bất kỳ đồng minh nào manh nha bỏ ngũ sẽ lập tức bị dẫn độ về mái nhà xưa ngay.

Khi phải lựa chọn giữa việc nhắc nhở quá khứ với trù hoạch tương lai, người thực tiễn luôn chọn tương lai và rũ bỏ quá khứ. Và người Corcyra thức thời rằng mình phải nói chuyện thực tiễn với người thực tiễn. Suy cho cùng thì thật ra hầu hết chúng ta đều sống thực tế thôi – ít ai đi ngược lại quyền lợi của mình.

Quy luật xưa nay là người yếu phải phục tùng

kẻ mạnh; và hơn nữa, chúng tôi thấy đáng được tôn kính

bởi quyền lực của mình. Cho đến thời điểm này, các vị cũng từng thấy như thế; nhưng hiện nay, sau khi cân nhắc lại tư lợi, các vị

bắt đầu nói đến chuyện phải trái. Loại quan ngại như thế

chưa bao giờ làm cho ai đó khước từ những cơ hội

mở mang bờ cõi một khi họ hùng mạnh hơn.

(Lời của đại diện thành phố Athens tại thành bang Sparta,

trích dẫn trong tác phẩm Cuộc chiến Peloponnese

của Thucydides, khoảng 465-395 TCN)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Trên đường mưu cầu quyền lực, bạn thường ở vào trường hợp phải nhờ vả sự giúp đỡ của những người mạnh hơn. Yêu cầu được giúp đỡ là cả một nghệ thuật, tùy thuộc vào khả năng bạn hiểu được đối tác là ai, và đừng nhầm lẫn quyền lợi mình với quyền lợi họ.

Rất nhiều người không đạt được mục đích vừa kể, bởi vì họ hoàn toàn lúng túng với các mớ nhu cầu và mong ước của họ. Họ khởi sự từ việc lầm tưởng rằng phía đối tác, nghĩa là bên thi ân, sẽ thi ân bất cầu báo. Họ tưởng là phía đối tác sẽ quan tâm đến nhu cầu của họ. Thật ra xác suất lớn là nhu cầu ấy chẳng được màng. Nhiều khi họ liên hệ đến những vấn đề thật lớn lao: vì đại nghĩa, vì những tình cảm thiêng liêng như tình thương và ơn nghĩa. Họ chỉ đề cập đến cái chung chung, trong khi những thực tế đơn giản thường ngày

lại hấp dẫn hơn. Họ không nhận thức được rằng ngay cả người quyền lực nhất cũng phải bận tâm với tư lợi, và nếu ta không hấp dẫn được mối tư lợi ấy, thì người quyền lực sẽ thấy ta chẳng bổ béo gì, chỉ làm mất thì giờ của hắn mà thôi.

Hồi thế kỷ XVI, các nhà truyền giáo Bồ Đào Nha từng mất nhiều năm để cải đạo một số người Nhật sang Công giáo, lúc này Bồ Đào Nha được độc quyền mậu dịch giữa Nhật và châu Âu. Mặc dù ít nhiều thành công với dân thường nhưng họ chưa thuyết phục được giới lãnh đạo. Đến đầu thế kỷ thứ XVII, việc họ làm đã khiến Nhật hoàng Ieyasu căm giận. Ông ta thở dài nhẹ nhõm khi người Hà Lan đổ xô vào đất Nhật. Nhật hoàng cần nắm được công nghệ Âu châu về súng ống và hàng hải, và rất may cuối cùng nước Nhật cũng gặp được những người Âu châu không chỉ quan tâm đến việc truyền giáo – người Hà Lan chỉ đến để giao thương. Ieyasu nhanh chóng hất chân Bồ Đào Nha để chỉ làm ăn với người Hà Lan có đầu óc thực tế.

Nhật và Hà Lan là hai nền văn hóa khác xa nhau, nhưng cả hai đều chia sẻ cùng mối quan tâm của muôn đời: tư lợi. Đối tác của bạn luôn có nền tảng văn hóa khác với bạn, họ giống như một đất nước xa lạ với quá khứ không giống như những gì bạn từng trải. Bạn có thể vượt qua những dị biệt đó bằng tư lợi. Bạn không cần phải tỏ ra nhỏ nhẹ tế nhị gì hết: Cứ chứng tỏ thẳng thắn rằng mình sẵn sàng chia sẻ nguồn trí thức quý báu, giúp đối tác thu bạc đầy rương, làm cho anh ta được phước lộc thọ. Đó là thứ ngôn ngữ mà ai ai cũng nói được, hiểu được.

Bước trọng yếu là phải hiểu được tâm lý đối tác. Hắn có tự kiêu không? Hắn có quan tâm đến tiếng tăm hay vị trí xã hội không? Hắn có kẻ thù nào mà ta có thể giúp tiêu diệt không? Hay đơn giản hắn chỉ ham mê quyền và lợi?

Khi xâm lược Trung Quốc hồi thế kỷ XII, Mông Cổ đe dọa xóa sạch một nền văn hóa từng phát triển suốt nhiều ngàn năm. Với Thành Cát Tư Hãn, Trung Quốc chỉ là một vùng đất rộng lớn không đủ cỏ để nuôi bầy chiến mã của ông ta, vì vậy ông quyết định phá hủy toàn bộ, san bằng bình địa, bởi “chẳng thà tiêu diệt hết bọn Trung Quốc, để chỗ cho cỏ mọc.” Sau đó Trung Quốc thoát khỏi đại họa này, nhưng không phải nhờ quân lính, tướng lĩnh hoặc một vị vua nào, mà chỉ là một người mang tên Oa Khoát Đài.

Bản thân cũng là người nước ngoài, Oa Khoát Đài đánh giá rất cao nền văn hóa Trung Hoa. Sau nhiều năm tháng xoay xở để đạt được đến vị trí cố vấn tin cẩn của Đại Hãn, Oa Khoát Đài thuyết phục ông ta đừng hủy diệt hết mọi thứ, mà chỉ nên thu hết chiến lợi phẩm, để yên cho dân sinh sống, rồi sau đó

đánh thuế. Đại Hãn thấy được món lợi nên nghe theo Oa Khoát Đài.

Đại Hãn chỉ chiếm được Khai Phong phủ sau một cuộc bao vây kéo dài nên quyết định giết hết dân chúng trong thành cho hả giận. Oa Khoát Đài liền tâu rằng tất cả những nghệ nhân cao tay nghề nhất của Trung Quốc đều trú ẩn tại Khai Phong, và Mông Cổ sẽ được lợi khi bắt họ sản xuất. Khai Phong thoát chết. Trước đây Đại Hãn chưa bao giờ rộng lượng như vậy, và cả Khai Phong thoát trên không phải nhờ từ tâm. Oa Khoát Đài[5] biết rất rõ Đại Hãn. Đại Hãn chỉ quan tâm đến chiến tranh và kết quả thực tiễn sau cùng. Oa Khoát Đài chọn đúng sợi dây cảm xúc của hắn để gảy: Lòng tham.

Tư lợi là cái đòn có khả năng bẩy được hầu hết mọi người. Một khi thấy rằng ta giúp họ được việc, họ sẽ không còn do dự gì đối với yêu cầu của ta. Với từng bước trên con đường thủ đắc thế lực, bạn nên tập lồng mình vào vị trí đối tác để nắm rõ nhu cầu và lợi ích của họ, tạm dẹp qua một bên mọi cảm nghĩ của bạn để tránh suy đoán không chính xác.

Hình ảnh:

Sợi dây ràng buộc. Sợi dây từ tâm và ơn nghĩa đã mòn xơ xác rồi, và sẽ đứt ngay khi bị giằng giật. Đừng sử dụng nó. Sợi dây đôi bên cùng có lợi được bện từ nhiều thớ, rất khó đứt. Nó sẽ phục vụ bạn trong thời gian rất dài.

Ý kiến chuyên gia:

Cách nhanh nhất và hay nhất để có được cơ đồ là làm cho người khác thấy rõ ràng rằng hễ họ giúp bạn thì họ được lợi.

(Jean de la Bruyère, 1645-1696)

NGHỊCH ĐẢO

Cũng có người xem tư lợi là không xứng với kẻ sĩ. Họ thực sự muốn áp dụng nhân nghĩa, đức độ, và sự công bằng, vốn là những phương tiện giúp họ cảm thấy hơn người: Khi xin họ cứu giúp tức là ta tôn họ lên. Đó là thứ men say làm họ mê mẩn. Họ khát khao trở thành mạnh thường quân của bạn, tiến cử bạn cho bậc quyền thế - tất nhiên với điều kiện là những hành động đó phải được nhiều người biết càng tốt, và thực hiện vì đại nghĩa. Như bạn thấy đó, ta không thể mang tư lợi ra dụ dỗ tất cả mọi người. Đối diện tư lợi, có người sẽ thoái lui vì không muốn để người khác thấy mình tham lam. Họ cần có cơ hội để phô bày đức hạnh.

Bạn chớ ngại ngần. Hãy tạo cho cơ hội ấy. Việc này không giống khi bạn lợi dụng họ khi yêu cầu giúp đỡ - họ thực sự cảm thấy khoan khoái khi ban phát, và khi mọi người thấy họ ban phát. Bạn tập nhìn ra những điểm dị biệt giữa những kẻ quyền thế, để biết dò trúng đài. Khi lòng tham phát tiết ra ngoài thì bạn đừng kêu gọi từ tâm. Còn nếu họ muốn ra mặt nhân nghĩa thì bạn đừng mang tư lợi ra dụ dỗ.

NGUYÊN TẮC 14

BÊN NGOÀI LÀM BẠN,BÊN TRONG RÌNH MÒ

Nắm bắt thông tin địch thủ là việc cực kỳ quan trọng. Hãy sử dụng thám báo để thu thập thông tin và có kế hoạch đón đầu. Hay hơn nữa là bạn tự mình do thám. Hãy tập luyện điều tra ở những cuộc gặp gỡ xã giao. Hãy hỏi những câu gián tiếp nhằm kích thích người khác nói về nhược điểm và chủ tâm họ. Không có cơ hội nào không là thời cơ cho bậc thầy do thám.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Joseph Duveen chắc chắn là người buôn tranh tài ba nhất thời ông ta – từ năm 1904 đến 1940, ông ta gần như độc quyền thâu tóm thị trường sưu tầm tranh của những tay triệu phú Mỹ. Chỉ trừ một mỏ vàng chưa khai thác được: kỹ nghệ gia Andrew Mellon. Duveen “quyết chí biến Mellon thành khách hàng, nếu không sẽ chết không nhắm mắt.

Bạn bè bảo Duveen rằng đó là giấc mơ không tưởng. Mellon là tay cứng cỏi ít lời. Nhưng chuyện từng nghe về tay Duveen nào đó lắm mồm xởi lởi còn làm Mellon thêm bực – và tuyên bố rằng mình không muốn gặp tay đó. Vậy mà Duveen đảm bảo với bạn bè rằng “Mellon sẽ không những mua tranh của tôi, mà chỉ mua tranh của tôi mà thôi.” Suốt nhiều năm ông ta theo dõi con mồi, biết hết những thói quen, khẩu vị, và kiêng cữ. Để nắm được những thông tin đó, Duveen hối lộ nhiều nhân viên của Mellon. Đến thời điểm hành động, ông ta biết rõ Mellon không thua gì bà vợ của y.

Năm 1921 Mellon đến London và ngụ ở tầng ba khách sạn Claridge’s. Duveen cũng đăng ký một loạt dãy phòng ở tầng hai, và sắp xếp cho người hầu trở thành bạn thân của người hầu cho Mellon. Đến ngày đã chọn ra tay, người hầu của Mellon nói với người hầu của Duveen rằng mình mới giúp chủ nhà mặc áo khoác, và ông ta đang bước ra hành lang thang máy.

Chỉ vài giây sau Duveen bước vào buồng thang máy, và thật là tình cờ, Mellon đang đứng bên trong. “Thưa ông Mellon, ông khỏe chứ ạ?” Duveen chào và tự giới thiệu. “Tôi đang trên đường đến National Gallery để ngắm vài bức tranh.” Cũng thật tình cờ khi đó lại là điểm đến của Mellon. Và như thế Duveen có dịp hộ tống con mồi đến địa điểm hết sức thuận tiện cho thắng lợi của mình. Duveen tỏ tường sở thích của Mellon như lòng bàn tay, và trước khi hai người lang thang khắp nhà trưng bày, nhà buôn tranh đã làm kỹ nghệ gia lóa mắt vì tri thức chuyên môn. Và lại thật là tình cờ thêm một

lần nữa, cả hai đều có sở thích hết sức giống nhau.

Mellon ngạc nhiên thích thú: Duveen không phải như ông tưởng. Người này rất duyên dáng và dễ chịu, và rõ ràng là có khẩu vị thượng thặng. Khi trở về New York, Mellon đến xem phòng trưng bày độc đáo của Duveen và mê mệt bộ sưu tập. Lạ lùng thay, mọi thứ trong phòng đều đúng y hệt loại tranh mà ông ta muốn ở hữu. Từ đó đến cuối đời, Mellon trở thành khách hàng sộp nhất của Duveen.

Diễn giải

Với một người tham vọng và bon chen như Duveen thì chẳng có việc gì là tình cờ cả. Thật không mấy ích lợi khi phải ứng phó tình thế, hoặc giả hy vọng rằng mình sẽ hấp dẫn được khách hàng. Hành động như vậy chẳng khác gì bịt mắt bắt dê. Hãy tự trang bị thêm một tí hiểu biết, bạn sẽ thấy có tiến bộ.

Tuy Mellon là phi vụ ngoạn mục nhất, song thật ra Duveen do thám cùng lúc nhiều nhà triệu phú. Ông ta lén mua chuộc tất cả gia nhân của con mồi để luôn nắm được những thông tin quý giá về đường đi lối về, thay đổi sở thích, và những mẩu tin nho nhỏ khác giúp ông ta đi trước một bước. Khi tìm cách chài mồi tay tài phiệt Henry Frick, một địch thủ cạnh tranh với Duveen lấy làm lạ là cứ mỗi lần mình đến viếng Frick thì Duveen luôn có mặt ở đó trước, chừng như ông ta có giác quan thứ sáu. Những mối cạnh tranh khác cũng nhìn nhận rằng hình như đi đâu cũng gặp Duveen, và ông ta luôn nắm thông tin trước họ. Khả năng phân thân đó khiến nhiều địch thủ phải nản lòng bỏ cuộc.

Đó là sức mạnh của nghệ thuật tình báo: Nó giúp ta có vẻ toàn năng và toàn trí. Càng hiểu biết nhiều về con mồi thì ta càng đoán trước được ý nghĩ của hắn. Trong khi đó, các địch thủ khác không biết từ đâu ta có nguồn sức mạnh ấy, và nếu không biết thì họ không thể tiến công ta.

Giới cầm quyền thấy hết là nhờ gián điệp, cũng như những

con bò nhờ khứu giác, Bà La Môn nhờ kinh văn, và số

đông còn lại là nhờ cặp mắt thông thường.

(Kautilya, triết gia Ấn Độ, thế kỷ III TCN)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Muốn nắm quyền, bạn nên kiểm soát được ít nhiều những gì sắp xảy ra. Vì vậy một phần vấn đề của bạn là làm sao biết được những suy nghĩ, cảm xúc, và kế hoạch của đối tượng. Nếu làm chủ được những gì họ nói ra, các đối tượng sẽ che giấu điều quan trọng nhất của tính cách – những nhược điểm, chủ đích, đam mê. Hậu quả là bạn không thể tiên đoán được nước cờ của họ. Ngón nghề ở đây là bạn phải tìm ra cách điều tra để phát hiện những bí mật và chủ đích mà đừng để họ biết.

Việc này không khó như bạn nghĩ. Nấp sau cái bình phong hữu nghị, bạn có cơ hội thu lượm thông tin ở cả phe ta lẫn phe địch. Mặc cho người khác đi bói bài hoặc đoán số tử vi, ta đã có biện pháp cụ thể để biết trước tương lai.

Cách do thám thông thường nhất là lợi dụng người khác, như Duveen đã làm. Phương pháp này đơn giản và hữu hiệu nhưng có rủi ro: Chắc chắn bạn có được thông tin, nhưng lại khó kiểm soát đám mật thám ấy. Có khả năng họ sơ suất làm hỏng việc, hoặc giả cố ý phản phé. Vì vậy tốt hơn bạn nên tự thực hiện công việc, giả dạng làm đồng minh để tiến hành do thám.

Chính khách người Pháp Talleyrand là một trong những bậc thầy do thám. Ông ta cực kỳ khéo léo trong việc moi bí mật của người khác qua những cuộc đàm đạo xã giao. Nam tước De Vitrolles, người đương thời của Talleyrand từng viết: “Ông ta nói chuyện rất duyên dáng và trí tuệ. Ông có nghệ thuật che giấu ý nghĩ hoặc ác tâm đằng sau tấm mạng trong suốt những từ ngữ bóng gió thật thâm trầm súc tích. Chỉ khi nào cần, ông ta mới đưa tính cách riêng của mình vào”. Mấu chốt ở đây chính là việc Talleyrand biết cách che mất cái tôi của mình trong câu chuyện, dụ cho đối phương huyên thuyên về họ, từ đó vô tình để lộ những gì ông ta muốn biết.

Suốt cuộc đời Talleyrand, ai ai cũng bảo ông ta là người có tài nói chuyện – mặc dù thực tế ông rất ít nói. Talleyrand không bao giờ nói về những gì mình nghĩ, mà chỉ khích người khác nói. Ông hay tổ chức những buổi họp mặt, trong đó chuẩn bị phần đố vui cho các nhà ngoại giao, qua đó ông cân đong đo đếm cẩn thận từng lời của họ, rồi tạo điều kiện thân mật cho họ tâm sự, và moi nhiều thông tin quý giá cho nước Pháp, mà ông là vị bộ trưởng ngoại giao. Tại Hội nghị Vienna (1814-1815), Talleyrand lại do thám theo cách khác: Ông ta “lỡ lời” tiết lộ một bí mật (được ngụy tạo rất khéo từ trước) để xem xét phản ứng đối phương. Chẳng hạn trong buổi gặp gỡ họp thân mật các nhà ngoại giao, ông bảo có nguồn tin cậy cho biết là Nga hoàng định bắt giữ vị tướng quân hàng đầu vì tội phản nghịch. Quan sát phản ứng các đồng nghiệp khác, ông dò xem ai khoái chí khi quân đội Nga suy yếu – biết đâu chính phủ họ có ý đồ gì với nước Nga? Như Nam tước Von Stetten

nói: “Monsieur Talleyrand bắn chỉ thiên để xem ai phóng mình ra ngoài cửa sổ.”

Trong những cuộc gặp gỡ xã giao, họp mặt vô thưởng vô phạt, bạn hãy quan sát. Đó là lúc thiên hạ bất cẩn. Hãy giấu tính cách mình và tạo điều kiện cho họ bộc lộ. Cái độc đáo của chiêu này là làm sao cho đối phương cảm thấy những câu nói dẫn đường của ta là sự quan tâm hữu nghị, được như vậy ta không chỉ kiếm được thông tin, mà còn kiếm được đồng minh.

Tuy nhiên bạn nhớ thi hành chiến thuật này thật cẩn trọng. Nếu thiên hạ phát hiện là bạn làm bộ nói chuyện để moi tin, họ sẽ lánh xa ngay. Hãy nhấn mạnh vào câu chuyện xã giao, đừng chăm bẵm vào thông tin quý giá. Tiến trình thu thập từng viên ngọc thông tin không được diễn ra quá lộ liễu, nếu không những câu hỏi điều tra của bạn sẽ để hở sườn, giúp đối phương phát hiện chủ đích và con người thật của bạn.

Bạn có thể thử cái mánh từ điều La Rochefoucauld viết: “Thiên hạ ít ai trung thực, và thường khi trung thực là họ mưu mẹo khôn ngoan nhất – ta trung thực để moi những điều thầm kín và bí mật của người khác.” Làm bộ cởi mở cõi lòng ra cho người khác, thật ra bạn khiến hàng muốn thổ lộ tâm tình. Hãy kể cho họ nghe một lời thú nhận giả, và họ sẽ đáp lễ bằng một thú nhận thật.

Arthur Schopenhauer đưa ra mánh khác: Cãi chày cãi cối thật kịch liệt để chọc tức đối phương, khuấy đảo họ mất phần nào kiểm soát đối với lời nói. Khi cảm xúc dâng cao, họ sẽ hé mở đủ loại sự thật về bản thân, những sự thật để bạn dành sau này chơi họ.

Có một cách do thám gián tiếp là thử đối phương, đặt những chiếc bẫy nho nhỏ để cậy miệng họ. Chosroes II, vị vua nổi tiếng khôn ngoan của xứ sở Ba Tư hồi thế kỷ thứ VII, có nhiều cách dò xét quần thần mà họ không hề hay biết. Chẳng hạn nếu để ý thấy hai quan cận thần bỗng dưng quá thân thiệt, Chosroes sẽ nói với người thứ nhất rằng người kia rắp tâm tạo phản và sắp bị hành hình. Vua bảo rằng mình tin tưởng vị này nên mới cho biết và dặn đừng để tiết lộ. Sau đó vua quan sát cả hai. Nếu thấy thái độ quan cận thần thứ hai không có gì thay đổi, vua kết luận là người thứ nhất biết giữ bí mật, sẽ thăng chức cho y, rồi lại cho vời y đến để đính chính: “Ta định xử trảm bạn đồng liêu của ngươi vì một số thông tin bất lợi, nhưng sau khi ta cho điều tra lại mới thấy nguồn tin đó sai lạc.”

Còn nếu thấy quan cận thần thứ hai có ý tránh né mình và bồn chồn lo lắng, Chosroes biết là bí mật đã bị lộ. Vua sẽ cho gọi y đến cho biết toàn bộ sự

thật của cuộc thử nghiệm, rằng y không có lỗi gì, song vua vẫn không còn tin dùng và cho ra khỏi cung. Còn đối với cận thần thứ nhất, Chosroes ra lệnh đày biệt xứ vĩnh viễn.

Cách vừa kể không chỉ có thể nắm bắt thông tin mà còn biết được tính cách con người. Tuy có vẻ kỳ cục nhưng thường lại là cách tốt nhất để giải quyết vấn đề trước khi chúng trở nên trầm trọng.

Cứ nhử người khác ra tay, bạn sẽ biết được những suy nghĩ, tính cách, lòng trung của hắn, cùng nhiều điều khác nữa. Và thường khi đó lại là thứ hiểu biết đáng giá nhất: có tri thức này rồi, bạn sẽ tiên đoán hành động tương lai của họ.

Hình ảnh:

Con mắt thứ ba của thám báo. Ở xứ sở của những người hai mắt, thì con mắt thứ ba sẽ giúp bạn được toàn tri như Thượng đế. Bạn nhìn xa hơn họ, và nhìn sâu vào bên trong họ.

Ý kiến chuyên gia:

Giờ đã rõ, lý do vì sao một vị vua thông minh và một tướng lãnh khôn ngoan luôn chiến thắng kẻ thù trong mọi đường đi nước bước, vì sao hành động của họ luôn hơn hẳn người thường, chính là nhờ họ tiên đoán tình hình của địch. Sự "tiên tri" này không nhờ đến thần thánh hay ma quỷ nào, không dự vào tử vi bói toán hoặc mọi hiện tượng tương tự trong quá khứ. Tiên tri ấy có được nhờ những người biết rõ tình thế của địch – nhờ điệp báo.

(Tôn Tử, thế kỷ IV trước Công nguyên)

NGHỊCH ĐẢO

Thông tin là chỗ dựa của quyền lực, nhưng khi do thám người khác, bạn chuẩn bị tinh thần để bị người khác do thám lại. Vì vậy một trong những vũ khí hiệu quả nhất trong trận chiến thông tin chính là phát ra thông tin sai lạc. Như Winston Churchill từng nói, "Sự thật quý báu đến mức phải luôn được hộ tống bởi những lời nói dối." Bạn phải có được sự hộ tống như vậy, nhằm ngăn chặn mọi xâm nhập. Tung được loại thông tin như ý, bạn sẽ làm chủ cuộc chơi.

Năm 1944, Đức Quốc Xã bỗng dưng tăng cường tấn công London bằng bom bay. Hơn hai ngàn hỏa tiễn V-1 cắm xuống thành phố giết chết nhiều người.

Tuy nhiên nhìn chung thì phần lớn những quả V-1 ấy đã không trúng đích. Nhiều quả nhắm vào khu đông dân cư như Tower Bridge hoặc Piccadilly lại rơi vào những chỗ thưa người. Nguyên nhân là vì lính Đức đã dựa vào tin tình báo của gián điệp trên đất Anh để bắn hỏa tiễn. Họ không ngờ rằng người Anh đã phát hiện bọn gián điệp đó nhưng cứ để yên, rồi tương kế tựu kế phát đi những thông tin sai lạc. Càng ngày những quả bom bay càng rớt xa mục tiêu, và đến cuối chiến dịch chúng chỉ gây thương vong cho lũ bò cái ngoài đồng.

Bạn sẽ nắm được ưu thế khi cung cấp cho địch thủ loại thông tin lừa bịp. Nếu hành vi do thám giúp bạn có thêm con mắt thứ ba, thì loại thông tin đánh lạc hướng sẽ móc bớt mất một con mắt của địch thủ.

NGUYÊN TẮC 15

NHỔ CỎ PHẢI NHỔ TẬN GỐC

Từ thời Moses cho đến ngày nay, mọi lãnh tụ đều biết rằng hễ đánh địch là phải triệt tiêu. Nếu còn chút than hồng âm ỉ trong đống tro tàn, cho dù có yếu cách mấy thì sẽ có lúc ngọn lửa lại bùng lên. Chẳng thà diệt sạch còn hơn để dang dở: Địch thủ sẽ phục hồi và báo thù. Hãy tàn sát chúng, không chỉ về thể chất mà cả tinh thần.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Trong lịch sử Trung Hoa, không có sự kình địch nào làm tốn nhiều giấy mực hơn cuộc chiến giữa Hạng Vũ và Lưu Bang. Khởi đầu sự nghiệp, họ là bạn thân và là đồng đội. Là con nhà quan, Hạng Vũ to lớn vạm vỡ, tính tình nóng nảy hung bạo, tuy hơi tối dạ nhưng lại là chiến binh dũng cảm luôn đứng ở đầu sóng ngọn gió. Lưu Bang xuất thân nông dân, ít có tính khí của binh gia, thích rượu ngon gái đẹp hơn là đao kiếm. Thật ra ông ta ít nhiều là người du thủ du thực. Song Lưu Bang lại khôn ngoan, có khả năng phát hiện và thu phục hiền tài, biết nghe lời họ khuyên. Chính ưu điểm đó đã giúp ông tiến thân trong sự nghiệp.

Năm 208 TCN, quân khởi nghĩa chia thành hai mũi dùi, rầm rộ tiến về Hàm Dương. Một đạo tiến về hướng Bắc dưới sự chỉ huy của chủ soái Tống Nghĩa, Hạng Vũ làm phó tướng. Lưu Bang dẫn đạo quân thứ hai trực chỉ kinh đô. Cả hai hẹn gặp tại Hàm Dương. Là người tính nóng và không kiên nhẫn, Hạng Vũ không thể để cho Lưu Bang đến trước và có cơ hội được thăng tiến thống lĩnh toàn quân.

Ở mặt trận phía Bắc, Tống Nghĩa do dự chưa muốn cho quân lâm trận, Hạng Vũ nổi giận bước vào lều chỉ huy, điểm mặt Tống Nghĩa kết tội phản rồi rút gươm chém bay đầu, sau đó tự phong nguyên soái. Không chờ lệnh vua, Hạng Vũ xuất quân tiến thẳng về Hàm Dương. Tự tin vào tài điều quân, ông ta chắc chắn mình sẽ đến kinh đô của quân địch trước Lưu Bang. Nhưng đến nơi, Hạng Vũ mới té ngửa ra khi thấy Lưu Bang đã tiến chiếm Hàm Dương rồi, nhờ đạo quân tuy ít người hơn nhưng năng động hơn. Quân sư của Hạng Vũ là Phạm Tăng góp ý: “Tay trưởng thôn Lưu Bang này nổi tiếng là tham tài háo sắc, nhưng từ khi vào thành đô đến giờ vẫn chưa tơ tưởng tiền tài của cải hay tửu sắc gì cả. Điều đó chứng tỏ hắn còn nhắm xa.”

Quân sư khuyên Hạng Vũ nên khử Lưu Bang trước khi quá muộn, bằng cách

tổ chức tiệc rượu ở ngoại vi kinh đô, mời hắn đến rồi nhanh tay hạ thủ trong lúc binh sĩ biểu diễn màn múa kiếm. Thư mời gửi đi, Lưu Bang đến dự. Nhưng đã qua mấy tuần rượu mà Hạng Vũ vẫn do dự chưa ra lệnh bắt đầu màn múa kiếm. Đến khi quyết định ra dấu cho binh sĩ thì Lưu Bang đã đánh hơi thấy âm mưu nên nhanh chân tẩu thoát. Phạm Tăng thất vọng kêu trời: "Nếu không trừ khử được Lưu Bang, hắn sẽ thu tóm cả cơ đồ và thanh toán chúng ta."

Hạng Vũ liền ra lệnh tấn công Hàm Dương, lần này quyết bêu đầu địch thủ. Lưu Bang là người không bao giờ nghênh chiến khi sự tình bất lợi nên bỏ ngỏ kinh thành mà thoát thân. Hạng Vũ chiếm Hàm Dương, sát hại thái tử nhà Tần, phóng hỏa đốt sạch thành bình địa. Nhiều tháng tiếp theo, Hạng Vũ miệt mài truy đuổi, cuối cùng dồn được Lưu Bang vào một thị trấn nhỏ. Bị vây hãm, lương thực thiếu thốn, binh sĩ rối loạn, Lưu Bang phải đầu hàng.

Phạm Tăng khuyên Hạng Vũ giết ngay địch thủ, nếu không sẽ ân hận sau này. Song Hạng Vũ lại muốn bắt sống Lưu Bang dẫn độ về Sở, tại đó buộc Lưu phải tôn vinh mình là chủ soái. Nhưng những gì Phạm Tăng e sợ đã diễn ra: Lợi dụng tiến trình đàm phán làm Hạng Vũ xao lãng, Lưu Bang bỏ trốn với toán quân trung thành. Hạng Vũ tức tốc đuổi theo, tưởng chừng đã mất trí vì cơn giận dữ ngất trời. Trong cơn hỗn loạn, Hạng Vũ bắt được cha của Lưu Bang, cho trói gô lại và bêu cao cho Lưu Bang thấy: "Nếu không đầu hàng, ta sẽ nấu cháo cha ngươi!". Lưu Bang bình tĩnh đáp lại: "Chúng ta là anh em kết nghĩa, vì vậy cha ta cũng là cha ngươi. Nhưng nếu ngươi can tâm nấu cháo, thì nhớ gửi cho ta một bát." Hạng Vũ chùng tay, và cuộc chiến đấu tiếp diễn.

Sau đó vì một số sai lầm chiến thuật nên Hạng Vũ thua nhiều trận đánh, binh đội mỏng dần. Trong một lần tiến công thần tốc, Lưu Bang vây doanh trại chính của Hạng Vũ. Gió đã đổi chiều, giờ đến lượt Hạng Vũ cầu hòa. Quân sư của Lưu Bang bảo nhất định phải hạ thủ Hạng Vũ chứ không nên thả hổ về rừng. Lưu Bang gật đầu.

Tuy nhiên sau đó Hạng Vũ thoát thân được là nhờ đội cận vệ trung kiên liều mình cứu chúa. Thân cô thế cô và bị truy đuổi gắt gao, đến khi cùng đường, Hạng Vũ nói với tàn quân: "Nghe nói Lưu Bang treo giá cái đầu ta đến ngàn vàng và thái ấp vạn hộ. Vậy nay ta tưởng thưởng lòng trung của các ngươi." Nói xong tự vẫn.[6]

Diễn giải

Hạng Vũ nổi tiếng hung bạo và ít khi chùng tay với kẻ thù. Song với Lưu Bang thì Hạng Vũ lại làm khác, muốn đánh bại địch thủ trên trận mạc để làm cho Lưu Bang tâm phục khẩu phục mà quy hàng. Bắt được Lưu Bang rồi Hạng Vũ vẫn do dự, vì dù sao đây vẫn là địch thủ đáng nể, từng là đồng đội và nghĩa đệ. Đến khi quyết chí tiêu diệt Lưu Bang thì quá trễ, xem như Hạng Vũ đã ký tên vào án tử. Trái lại khi gió đổi chiều, Lưu Bang không ngần ngại.

Đó là số phận chờ đợi ta nếu ta nương tay với địch thủ, cho dù đó là vì thương hại hay dự định làm hòa. Như thế chúng sẽ thù hằn ta thêm mà thôi. Ta đã đánh bại và làm chúng mất mặt, thì không nên tiếp tục để những con rắn độc ấy sống thêm mà báo thù. Nói quyền lực thì không thể nói nhân nghĩa. Đã bắt được địch thì phải nghiền nát, đập tan, và triệt tiêu mọi cơ hội sau này báo oán. Điều này còn đúng hơn với trường hợp một đồng chí cũ giờ trở thành kẻ thù. Quy luật đối với nguyên tắc đối đầu sinh tử là không thể làm hòa. Nếu một bên khả thắng thì phải toàn thắng.

Lưu Bang thấm nhuần quy luật ấy. Sau khi chiến thắng Hạng Vũ, gã nông dân tiếp tục tiến lên thống lĩnh toàn quân Sở. Nghiền nát đối thủ kế tiếp – vua Sở, tức là chủ cũ của mình – Lưu Bang tự phong hoàng đế, dẹp tan không nương tay một chướng ngại trên đường đi, trở thành một trong những lãnh tụ vĩ đại nhất của Trung Quốc, Hán Cao Tổ, người sáng lập nhà Hán.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Ra đời năm 625, Võ Mỵ Nương là ái nữ một đại thần, nổi tiếng sắc hương, được nhập cung làm phi cho Đường Thái Tông hoàng đế.

Hậu cung là nơi nguy hiểm, với đám cung phi luôn bày mưu lập kế để lấy lòng hoàng thượng. Hương sắc và tài trí đã giúp Võ sớm thắng cuộc chiến thầm lặng ấy, nhưng vì biết hoàng đế cũng như bao người quyền lực khác, sẽ mưa nắng bất thường và chẳng do dự gì sủng ái người khác, nên Võ lên kế hoạch tầm xa.

Võ rắp tâm chinh phục Đường Cao Tông, đứa con phóng đãng của hoàng đế. Mỗi khi có dịp gặp riêng chàng, chẳng hạn như trong phòng vệ sinh của thái tử, Võ đều ra sức ve vãn mơn trớn. Ấy vậy mà khi hoàng đế băng hà, Võ phải chịu số phần đám phi tần truyền thống và luật lệ đã quy định: cạo đầu lui vào chùa cho đến cuối cuộc đời. Suốt bảy năm liền Võ luôn làm thân với hoàng hậu, Võ thuyết phục hoàng đế ban chỉ cho phép hồi cung. Sau đó, một mặt Võ liếm gót hoàng hậu trong khi vẫn lén lút thông dâm với hoàng đế.

Tuy có hay biết nhưng hoàng hậu không ngăn cả - vẫn chưa sinh được rồng con nên vị trí rất bấp bênh, bà cần có Võ làm đồng minh tài chí.

Năm 654 Võ Mỵ Nương sinh con. Khi hoàng hậu đến thăm và vừa ra khỏi, Võ liền giết con ruột của mình để mọi nghi kỵ đổ dồn vào hoàng hậu, vốn nổi tiếng ganh tỵ. Không lâu sau, hoàng hậu bị kết tội mưu sát và chịu án tử. Võ Mỵ Nương được phong hoàng hậu. Vị hoàng đế phóng đãng đã sẵn sàng giao việc triều chính cho nàng, và từ đó trở đi mọi người gọi là Võ hậu.

Mặc dù ở vị trí quyền lực tột bực song Võ không yên tâm. Nhìn đâu cũng thấy kẻ thù, hậu không hề hạ thấp cảnh giác. Năm 41 tuổi, hậu sợ cô cháu trẻ đẹp sẽ được lòng hoàng thượng nên sai người hạ độc. Đến năm 675 con đẻ của hậu vì được tôn làm thái tử nên cũng bị hạ độc luôn. Đứa tiếp theo, mặc dù là con hoang nhưng vẫn có tiềm năng kế vị, vì vậy sau đó bị vu cáo và lưu đày. Tám năm sau, khi hoàng đế băng hà, Võ lại sắp xếp để quần thần tuyên bố rằng đứa con áp út của bà không đủ điều kiện lên ngôi. Có nghĩa là đứa con út khờ khạo sẽ kế vị để hậu tiếp tục nhiếp chính.

Những năm sau đó liên tiếp diễn ra nhiều vụ đảo chính không thành và tất cả bọn chủ mưu đều bị xử tử. Đến năm 688 thì không còn ai đủ sức mạnh và dũng cảm để đối đầu Võ hậu. Hai năm sau đó, hậu đạt được ước nguyện tột cùng: Tự cho là hậu duệ của đức Phật, bà tự xưng Đại Chu Thánh Võ hoàng đế, được mọi người gọi là Di Lặc tái thế.

Võ lên ngôi hoàng đế không còn đối thủ. Nhờ vậy bà tiếp tục trị vì suốt hơn một thập niên.[7]

Diễn giải

Những ai đã biết Võ hậu đều thán phục sự tinh khôn và năng lực của bà. Vào thời đó, phụ nữ không còn niềm vinh quang nào khác là được tuyển vào hậu cung vài năm, nhưng sau đó nếu không may sẽ phải giam mình suốt đời trong tu viện. Suốt tiến trình chậm mà chắc để vươn lên đỉnh cao, chưa bao giờ Võ thực sự ngu ngơ cả. Nàng biết rằng bất kỳ do dự nào, cho dù chỉ mềm yếu trong chốc lát, cũng đồng nghĩa với kết liễu cuộc đời. Nếu một lần vừa thanh toán địch thủ này xong thì địch thủ khác xuất hiện, với nàng giải pháp thật đơn giản: Tàn sát, nếu không chính mình sẽ bị sát hại. Nhiều hoàng đế trước đó cũng hành động như vậy, nhưng Võ – một phụ nữ, hầu như không có cơ hội nào để giành được quyền lực – cần phải tàn nhẫn hơn.

Bốn mươi năm trị vì của Võ hậu là một trong những triều đại lâu dài nhất

lịch sử Trung Quốc. Mặc dù không phải ai cũng tán đồng cách trị vì bằng bàn tay sắt nhuốm máu của bà, song phải nhìn nhận rằng Võ Tắc Thiên là một trong những lãnh tụ có năng lực và hiệu quả nhất của thời đại.

Tướng quân Ramón Maria Narváez (1800-1868), một chính

khách Tây Ban Nha đang hấp hối. Thầy tư tế hỏi ông:

"Ngài có tha lỗi cho tất cả kẻ thù không?"

"Ta không cần phải tha lỗi cho họ,"

Narváez đáp, "Ta đã cho bắn sạch cả bọn rồi."

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Không phải bỗng dưng mà cả hai câu chuyện minh họa nguyên tắc này đều đến từ Trung Quốc: Lịch sử nước này đầy những chuyện kể về việc tha tội cho các kẻ thù, rồi sau đó chúng quay lại làm hại mình. "Nhổ cỏ tận gốc" là nguyên tắc chiến lược của Tôn Tử, tác giả thiên Binh pháp hồi thế kỷ thứ IV trước công nguyên. Không có gì khó hiểu: Kẻ thù muốn làm hại ta. Họ không muốn gì hơn là trừ khử ta. Nếu trong quá trình chiến đấu, ta dừng ở nửa đường hoặc thậm chí ba phần tư đường vì lòng nhân hoặc giả muốn làm hòa, thì ta chỉ khiến chúng căm giận ta sâu sắc hơn, kiên định hơn, và ngày nào đó chúng sẽ báo thù. Trước mắt chúng sẽ cư xử thân thiện, chỉ bởi vì chúng vừa thua ta. Chúng không còn sự lựa chọn nào khác là phải chờ thôi.

Giải pháp: Không khoan dung gì cả. Ta phải nghiền nát kẻ thù cũng như chúng sẽ nghiền nát ta. Kẻ thù không thể nào mang đến cho ta sự an toàn và bình yên cả, trừ khi chúng không còn tồn tại nữa.

Mao Trạch Đông, người am tường binh pháp của Tôn Tử và lịch sử Trung Quốc nói chung, hiểu rõ tầm quan trọng của nguyên tắc này. Năm 1934 vị lãnh tụ Cộng sản này cùng 75.000 quân lính thiếu thốn trang thiết bị phải trốn vào vùng núi hoang sơ phía Tây Trung Quốc để tránh sự truy đuổi của đại quân Tưởng Giới Thạch. Chiến thuật lui quân này được gọi là cuộc Trường chinh.

Tưởng quyết tâm tiêu diệt cho đến người Cộng sản cuối cùng, và vài năm sau đó Mao chỉ còn khoảng 10.000 quân. Đến năm 1937 khi Nhật xâm lăng Trung Quốc, Tưởng cho rằng lực lượng Cộng sản không còn là mối đe dọa, nên bỏ cuộc truy đuổi và tập trung đánh Nhật. Mười năm sau, phe Cộng sản

phục hồi đủ mạnh để đánh bại Tưởng, vì ông này đã quên câu châm ngôn nhổ cỏ tận gốc. Nhưng Mao lại không quên. Tưởng bị Mao truy đuổi ráo riết đến mức phải trốn ra hải đảo Đài Loan. Hoa lục ngày nay không còn chút dấu ấn nào của chế độ Tưởng.[8]

Câu châm ngôn nói trên cũng cổ xưa như Kinh thánh: Moses từng học được triết lý này từ chính Thượng đế, khi ngài vẹt nước Hồng Hải ra cho dân Do Thái, để cho ba đào chảy ngược càn quét người Ai Cập, nhằm tiêu diệt cho đến tên cuối cùng.

Khi trở về từ núi Sinai với Mười điều răn và nhận thấy nhiều người Do Thái lại sùng bái Bê Vàng, Moses giết sạch những người theo tà giáo, không chừa một ai. Và trước khi từ giã cõi đời để vào Miền đất hứa, Moses nói với các môn đồ rằng khi đã đánh bại các bộ tộc Canaan, họ phải "hoàn toàn tiêu diệt chúng… không được thỏa hiệp gì cả, không được khoan dung với chúng."

Mục đích toàn thắng là tiền đề của mọi cuộc chiến hiện đại, và được hun đúc bởi Carl von Clausewitz, triết gia hàng đầu về chiến tranh. Phân tích các chiến dịch của Napoléon, ông ta viết: "Chúng ta khẳng định rằng việc tiêu diệt hoàn toàn mọi lực lượng thù địch luôn phải là mối quan tâm chủ đạo… Một khi đạt được thắng lợi quan trọng, không được nói đến chuyện nghỉ ngơi hay thở một chút... mà là phải truy đuổi, tiếp tục tiến công địch quân, tiến chiếm thủ đô của chúng, tiến công lực lượng dự phòng và bất cứ những gì có khả năng cung cấp viện trợ và tiện ích cho chúng." Lý do Clausewitz viết như vậy là vì lúc chiến tranh đình chỉ thường xảy ra thương lượng và phân chia lãnh thổ. Nếu chiến thắng không trọn vẹn, khi thương lượng ta sẽ mất đi những gì mình đạt được trong chiến tranh.

Giải pháp thật đơn giản: Không chừa cho kẻ thù bất kỳ lựa chọn nào. Cứ tiêu diệt chúng trước, rồi sau đó ta tha hồ cắt xén đất đai như thế nào tùy ý. Mục đích của quyền lực là hoàn toàn khống chế kẻ thù, buộc chúng phải răm rắp vâng lời. Bạn không thể chỉ làm dang dở. Nếu không được quyền chọn lựa, chúng sẽ phải tuân thủ ta thôi. Nguyên tắc này còn được áp dụng ra ngoài lĩnh vực quân sự. Thương lượng là con thú hiểm ác sẽ nuốt chửng chiến thắng của ta, vì vậy ta không chừa cơ hội cho kẻ thù được thương lượng, được hy vọng, được dở trò. Chúng bị tiêu diệt, và thế là xong.

Hãy nhớ lấy điều này: Trong quá trình tranh giành quyền lực, bạn sẽ khuấy động lên nhiều sự kình địch và tạo ra kẻ thù. Sẽ có những thành phần mà bạn không thể thuyết phục lôi kéo, và sau đó dù gì đi nữa thì họ cũng ở tư thế đối đầu chứ không phải là đồng minh. Bạn chỉ nhớ rằng giữa hai bên sẽ không

còn khả năng hòa bình, nhất là khi bạn trụ ở tư thế quyền lực. Nếu để họ quanh quẩn, họ sẽ tìm phương báo oán, chắc chắn như hết ngày lại đêm. Đợi đến lúc họ lật bài ra thì bạn sẽ trở tay không kịp.

Bạn hãy thực tế: Ta sẽ không bao giờ an toàn khi có kẻ thù trước ngõ. Hãy nhớ lấy những bài học từ lịch sử, từ sự khôn ngoan của Moses và Mao: Đừng bao giờ làm việc gì nửa vời.

Tất nhiên đây không phải là tội cố sát, mà chỉ là vấn đề lưu đày. Bị tàn phế, rồi bị lưu đày vĩnh viễn khỏi triều đình ta, kẻ thù không còn lợi hại. Họ không còn hy vọng phục hồi, luồn lách xâm nhập trở lại hại ta. Còn nếu vì lý do nào đó mà không tống khứ họ được, bạn cứ tin rằng họ đang âm mưu chống lại ta, vì vậy ta không được tin vào bất kỳ dấu hiệu thân thiện nào mà họ bày tỏ. Trong những tình huống như thế, vũ khí duy nhất của ta là sự cảnh giác cao độ. Nếu không trục xuất họ được ngay, ta hãy chuẩn bị thời cơ gần nhất để ra tay.

Hình ảnh:

Một con rắn lục bị gót chân bạn giẫm nát nhưng vẫn còn sống, nó ngóc cổ lên cắn bạn với liều nọc độc gấp đôi. Kẻ thù chưa bị tận diệt sẽ như con rắn còn ngắc ngoải, tận dụng thời gian để phục hồi, để nọc độc tăng cường độ.

Ý kiến chuyên gia:

Cần phải lưu ý rằng đối với một con người thì hoặc phải nuông chiều, hoặc phải tận diệt. Nếu chỉ bị tổn thương nhẹ, hắn sẽ trả thù, nhưng nếu bị tổn thất nặng nề thì hắn sẽ không thể; vì vật khi gây tổn thất cho ai, ta phải làm sao mà không sợ hắn trả thù.

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

NGHỊCH ĐẢO

Nguyên tắc này chỉ có thể được bỏ qua trong trường hợp hết sức hãn hữu. Nhưng sẽ có lúc tốt hơn bạn nên để các địch thủ tiêu diệt nhau, nếu có thể được, thay vì mình tự ra tay. Trong chiến tranh chẳng hạn, một vị tướng giỏi biết rằng khi bị dồn vào chân tường, địch quân sẽ đánh trả dữ dằn hơn. Chính vì thế đôi lúc ta nên chừa cho chúng con đường thoát. Khi rút lui, sức lực địch sẽ bị bào mòn, và việc lui quân còn làm cho chúng xuống tinh thần nhiều hơn là nếu bị thua trên chiến địa. Do đó trong tình thế có nhiều địch thủ đang sắp cạn kiệt sức – và phải chắc chắn là chúng không còn khả năng

phục hồi – bạn có thể để chúng tự hủy diệt.

Cuối cùng khi bị ta nghiền nát, địch thủ thù ta sâu đậm đến nỗi nhiều năm sau vẫn tìm cách báo oán. Hòa ước Versailles gây ra hiệu ứng tương tự đối với người Đức. Về sau này có người lý luận rằng có lẽ tốt hơn nếu hòa ước ấy khoan dung hơn. Vấn đề là khi khoan dung ta bị rủi ro khác – tạo điều kiện cho kẻ thù có cơ hội phục hận. Trong hầu hết trường hợp, tốt hơn ta nên nghiền nát đối phương.

NGUYÊN TẮC 16

BIẾT ĐẦU CƠ SỰ HIỆN DIỆN

Càng lưu hành nhiều thì tiền càng mất giá: Mọi người càng thấy và nghe ta càng nhiều thì ta càng trở nên tầm thường. Khi đã có vị trí trong tập thể, thỉnh thoảng ta nên ẩn mặt để mọi người bàn tán, thậm chí ngưỡng mộ. Ta phải biết lúc nào nên lui gót. Hãy tạo thêm giá trị bằng sự quý hiếm.

VI PHẠM VÀ TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Guillaume de Balaun là nghệ sĩ du ca, chuyên hát rong khắp miền Nam nước Pháp vào thời Trung cổ, đi từ lâu đài này đến lâu đài khác, vừa biểu diễn thi ca, vừa sống trọn vai trò người hiệp sĩ. Đến lâu đài Javiac, ông ta phải lòng nữ chủ nhân là Madame Guillelma de Javiac. Ông kiên nhẫn làm thơ tặng nàng, ca cho nàng nghe, chơi cờ hầu nàng, và dần dần tình yêu cũng được nàng đáp trả. Đi chung với Guillaume là Pierre de Barjac, người bạn thân cũng được đón rước tại lâu đài. Và bản thân Pierre cũng bị tiếng sét với nàng Viernetta tuy duyên dáng nhưng tính khí thất thường.

Đến ngày kia Pierre và Viernetta cãi nhau dữ dội. Bị quý cô xua đuổi, Pierre tìm đến Guillaume nhờ tìm phương hàn gắn và nói giúp với người đẹp một tiếng. Lúc ấy Guillaume sắp rời lâu đài có việc, và khi trở về vài tuần sau đó ông ta ngạc nhiên vì Pierre và Viernetta đã làm hòa với nhau rồi. Pierre cảm thấy tình yêu của mình tăng gấp bội phần – thực tế là không lúc nào tình yêu mạnh hơn lúc làm hòa sau khi giận sau. Pierre nói với Guillaume rằng mối bất hòa càng mạnh mẽ và kéo dài, thì khi gặp lại, cảm giác trùng phùng càng ngọt ngào ngây ngất.

Với tư cách kẻ hát rong, Guillaume tự hào là từng trải mọi niềm vui nỗi buồn của tình yêu. Vừa nghe bạn kể xong, ông ta cũng muốn nếm niềm vui sướng đoàn viên sau cơn sóng gió. Vì vậy ông vờ giận dỗi tiểu thư Guillelma, không thèm gửi cho nàng thư tình nào nữa, rồi đột ngột rời bỏ lâu đài không trở lại, bỏ cả những mùa liên hoan và săn bắn. Tiểu thư quay quắt muốn phát cuồng.

Guillelma phái nhiều người đưa tin đến gặp Guillaume tìm hiểu sự tình nhưng ông bảo họ về mà không giải thích lời nào. Ông nghĩ là thế nào đến lượt tiểu thư cũng sẽ nổi giận, đặt ông vào tư thế phải xin làm hòa như Pierre đã phải xin. Nhưng không, sự vắng mặt của ông lại tác dụng cách khác, và càng làm Guillelma yêu ông nhiều hơn nữa. Đến lúc này thì chính tiểu thư

săn đuổi hiệp sĩ, liên tục gửi thư đi và phái liên lạc viên hóng tin. Xưa nay chưa từng nghe nói điều tương tự - vì một tiểu thư không bao giờ đeo đuổi kẻ du ca. Và bản thân Guillaume cũng không thích điều ấy. Sự sốt sắng đó khiến Guillaume cảm thấy nàng đã đánh mất phần nào phẩm giá. Không chỉ nao núng cho kế hoạch của mình, ông ta còn chột dạ với tình nương.

Cuối cùng sau nhiều tháng bặt tin chàng, Guillelma đành chịu thua, không phái gia nhân đến nữa. Lòng dạ Guillaume như lửa đốt – có lẽ nàng đã giận luôn? Hay biết đâu kế hoạch đúng như dự định? Nàng có giận thì càng tốt. Guillaume không thể chờ đợi thêm nữa – thời điểm làm hòa đã đến. Ông liền mặc bộ y phục sang trọng nhất, chọn cái mũ sắt đẹp nhất, trang hoàng con ngựa thật lộng lẫy, rồi lên đường trực chỉ Javiac.

Nghe tin người yêu trở lại, Guillelma chạy như bay ra đón, quỳ gối dưới chân chàng, vén mạng che mặt để hôn chàng và xin được thứ lỗi về bất kỳ sự khinh xuất nào đã làm chàng nổi giận. Bạn hãy tưởng tượng sự bất ngờ và thất vọng của Guillaume – kế hoạch của ông ta hoàn toàn sụp đổ. Guillelma không hờn giận gì cả, nàng chưa bao giờ hờn giận, mà càng yêu say đắm mà thôi và vì thế ông ta sẽ không bao giờ kinh qua niềm vui tao ngộ sau lần hai đứa giận nhau. Giờ đã gặp nàng rồi nhưng vẫn chưa nếm được niềm vui như Pierre đã mô tả, Guillaume quyết thử lại lần nữa: Sử dụng nhiều lời lẽ và cử chỉ thô bạo để làm nàng giận mà tránh xa. Quả nhiên Guillelma bỏ đi và thề sẽ không bao giờ nhìn mặt Guillaume nữa. Ông ta cũng quay ngựa.

Sáng hôm sau khi suy nghĩa lại, gã hát rong hối hận. Ông ta lại về Javiac nhưng lần này tiểu thư không tiếp, lại còn ra lệnh gia nhân xua đuổi. Cổng không mở, cầu treo không hạ xuống, Guillaume đành quay gót trở về căn phòng vắng lạnh, gục xuống khóc nức nở. Ông biết mình đã sai lầm khủng khiếp. Một năm trôi qua không gặp người thương, Guillaume đã biết thế nào là nhung nhớ, nỗi nhớ nhung giày vò làm tình yêu thêm cháy bỏng. Ông sáng tác một trong những bài thơ hay nhất gửi cho Guillelma, cùng với nhiều bức thư thống thiết để giải thích hết mọi chuyện, và cầu xin nàng tha thứ.

Rất nhiều lá thư cầu khẩn được Guillaume gửi tới tập, tiểu thư Guillelma cũng thấy nhớ gương mặt điển trai, nhớ những bài tình ca ngọt ngào, những bước nhảy hoa mỹ và tài huấn luyện chim mồi của chàng, nên cuối cùng cũng ngã lòng. Guillelma nhắn là để làm chứng cho sự ăn năn, chàng phải rút móng tay út bên phải gửi nàng làm tin, cùng với một bài thơ diễn tả nỗi thống khổ khi phải xa nhau.

Guillaume làm đúng những gì người đẹp muốn, và cuối cùng cũng thưởng

thức được cảm giác tột cùng – gương vỡ lại lành, niềm vui còn vượt hẳn cảm xúc của người bạn Pierre.

Diễn giải

Định thử nếm cho biết thế nào là niềm vui tái ngộ, Guillaume de Balaun lại vô tình khám phá ra sự thật của quy luật về việc vắng mặt và có mặt. Ở giai đoạn đầu tình cảm, bạn cần tăng cường sự hiện diện mình trong mắt người thương. Nếu vắng mặt quá sớm thì người ta sẽ quên bạn. Nhưng khi cảm xúc đã sâu đậm, khi tình yêu bắt đầu kết tinh, sự vắng mặt sẽ kích thích và làm cho con tim bừng cháy. Nếu vắng mặt không lý do lại còn làm cảm xúc tăng lên bội phần: Người kia sẽ nghĩ rằng mình có lỗi chi đây. Khi ta vắng mặt, trí tưởng tượng của người yêu sẽ chắp cánh, và từ đó làm cho tình yêu mãnh liệt thêm. Ngược lại khi Guillelma càng theo đuổi thì Guillaume càng bớt yêu nàng – hình bóng của nàng thường quá, dễ với tới quá, không chừa chút sân chơi nào cho trí tưởng của chàng, vì vật cảm xúc bị bóp nghẹt. Đến khi nàng thôi không phái người liên lạc nữa thì chàng mới… thở được, mới tiếp tục thực hiện kế hoạch.

Một ai đó hoặc điều gì đó ẩn mất, hay trở nên hiếm thấy, đột nhiên khiến ta trọng vọng hơn. Những gì tại vị quá lâu, sự hiện diện của họ gần như là tràn ngập, làm cho ta xem thường. Vào thời Trung cổ, các tiểu thư luôn đặt hiệp sĩ trước những thử thách của tình yêu, yêu cầu họ thực hiện nhiều chuyến đi xa hoặc phiêu lưu hào hùng, thực chất là để áp dụng mô thức vắng mặt/có mặt. Có khả năng nếu Guillaume không chủ động tìm cách vắng mặt thì Guillelma buộc lòng phải phái chàng đi xa, chủ động tạo ra sự trống vắng cần thiết.

Sự vắng mặt sẽ làm suy yếu những đam mê

nhỏ nhoi và làm bừng cháy những đam mê mãnh liệt,

giống như gió thổi tắt ngọn nến và thổi bùng đám cháy.

(La Rochefoucauld, 1613-1680)

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Suốt nhiều thế kỷ, người Assyria dùng bàn tay sắt thống trị vùng Iraq ngày nay. Tuy nhiên vào thế kỷ thứ VIII trước Công nguyên, dân chúng vùng Medea (bây giờ là miền Tây-Bắc Iran) khởi nghĩa và giành độc lập. Khi thành lập chính quyền, người Medea muốn tránh mọi hình thức độc tài,

không đặt quyền lực tối thượng trong tay một người, cũng không thiết lập chế độ quân chủ. Tuy nhiên không có một người lãnh đạo thì đất nước lại sớm rơi vào tình trạng hỗn loạn, manh mún thành nhiều lãnh địa nhỏ, với việc làng này đánh làng kia.

Trong một làng như thế có người tên Deioces, dần dần nổi tiếng về tài giảng hòa một cách công bằng, không thiên vị bên nào.

Và ông thành công đến mức người dân luôn mời ông phân xử tất cả mọi xung đột, từ đó quyền lực ông tăng nhanh. Những thẩm phán khác trên đất nước Medea đều tham nhũng thối nát vì vậy người dân không thèm giao phó vụ việc cho tòa, mà thích giải quyết bằng bạo lực. Nghe tiếng Deioces rất thanh liêm, hiền triết, cùng với tâm bất thiên vị không thể lay chuyển, các thôn làng xa gần đều nhờ ông phân xử đủ loại tố tụng. Không lâu sau đó Deioces trở thành người duy nhất cầm cán cân công lý của đất nước.

Đang ở đỉnh cao quyền lực, đột nhiên Deioces cảm thấy chán ngấy. Ông không muốn tiếp tục ngồi ở ghế phán xét, không muốn nghe lời lẽ kiện cáo, không muốn dàn xếp những tranh cãi giữa anh em và làng mạc với nhau nữa. Lấy cớ là mình mất quá nhiều thì giờ cho người khác đến nỗi bỏ bê việc gia đình, Deioces đột ngột rút lui. Một lần nữa đất nước lại rơi vào hỗn loạn, tội ác gia tăng, pháp luật bị phá vỡ. Trưởng lão của tất cả các làng mạc xứ Medea họp lại tuyên bố: "Chúng ta không thể tiếp tục sống trong tình trạng như như thế này nữa. Chúng ta hãy bầu ra một người trị vì để có thể sống dưới một chính quyền có quy củ, thay vì cửa nát nhà tan trong cơn hỗn loạn như thế này."

Và như vậy, mặc dù từng hết sức khổ ải khi sống dưới gông cùm của chế độ độc tài Assyria, người Medea vẫn phải thiết lập một chế độ quân chủ. Và người mà ai cũng muốn đề cử, tất nhiên đó là Deioces. Thật khó, thuyết phục ông ta ưng thuận, bởi vì ông đã quá chán chường những vụ đối đầu lời qua tiếng lại giữa các thôn làng, nhưng người Medea cứ nài nỉ mãi. Cuối cùng Deioces cũng phải gật đầu.

Nhưng với một loạt những điều kiện. Thứ nhất toàn dân phải xây dựng thủ đô, nơi xuất phát mọi mệnh lệnh. Kế tiếp dân Medea phải xây một cung điện thật to, với đông đảo lính ngự lâm. Nằm giữa thủ đô, cung điện này có nhiều lớp tường cao cổng kín vây quanh, người thường không thể nào hó hé. Khi công trình hoàn tất, Deioces vào cung và đưa ra luật lệ nghiêm ngặt: Không quần thần nào được diện kiến, mọi liên lạc đều phải thông qua vài liên lạc viên. Quan nào có việc cần mật cần trình báo thì phải xin phép trước, và mỗi

tuần chỉ được gặp vua một lần duy nhất.

Như thế Deioces cầm quyền suốt 53 năm, mở rộng bờ cõi Medea, thiết lập nền móng cho đế chế Ba Tư tương lai, dưới sự trị vì của hậu duệ Cyrus nổi tiếng. Suốt thời gian Deioces tại vị, sự kính trọng của nhân dân dành cho ông từ từ biến thành một hình thức tôn thờ. Theo họ, ông không phải là thường nhân, mà là một thánh nhân.

Diễn giải

Deioces là người có nhiều tham vọng. Ngay từ đầu ông đã khẳng định rằng đất nước cần có một lãnh tụ rắn rỏi, và mình là người ấy.

Ở một xứ sở bị hoành hành vì tình trạng vô chính phủ, người quyền lực nhất chính là người đứng ra làm trọng tài, làm tòa xử. Vì vậy Deioces khởi đầu sự nghiệp bằng cách xây dựng tiếng thơm, để được truyền tụng là người hoàn toàn công bằng.

Khi ở đỉnh cao danh vọng, Deioces ý thức được quy luật của việc xuất xử: Khi đứng ra phục vụ cho quá nhiều người như thế, mọi người gặp mình thường quá và muốn gặp lúc nào cũng được, từ đó sẽ lờn mặt. Dân chúng sẽ nghĩ việc mình phục vụ là lẽ đương nhiên. Muốn lấy lại mức độ trọng vọng, ông ta phải rút lui hoàn toàn, để người dân Medea biết thế nào là cuộc sống mà không có Deioces. Và đúng như ông dự đoán, sau đó họ đến nài nỉ ông lên cầm quyền.

Khi đã khám phá được quy luật này rồi, Deioces ứng dụng cho đến mức thành tựu tột cùng. Trong cung điện mênh mông vừa xây lên, không ai có quyền gặp ông trừ vài cận thần, mà những người này cũng hiếm khi được diện kiến. Như sử gia Herodotus từng viết, “Có rủi ro là nếu thường xuyên gặp ông, họ có khả năng ganh tỵ và đố kỵ, từ đó âm mưu tạo phản. Nhưng nếu không ai thấy ông, huyền thoại sẽ thêm thắt rằng ông là một thực thể khác với loài người tầm thường.”

Có người hỏi vị tu sĩ: “Tại sao hiếm khi tôi thấy ông?”

Tu sĩ trả lời: “Bởi vì câu ‘Tại sao ông không đến thăm tôi?’

nghe ngọt ngào hơn là câu ‘Tại sao ông lại đến nữa?’”

(Mulla Jami, trích tác phẩm Caravan of Dreams

của Idries Shah, 1968)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Một sự hiện diện có trọng lượng sẽ thu hút quyền lực và sự quan tâm về cho ta – ta rực sáng hơn những người xung quanh. Nhưng nếu vượt qua một cái ngưỡng nào đó, sự hiện diện quá thường xuyên sẽ phản tác dụng: Mọi người nghe ta thấy ta càng nhiều, ta càng mất giá trị. Ta đã trở thành thói quen. Cho dù ta có cố gắng khác người, cố gắng thật tinh vi, nhưng không hiểu vì sao thiên hạ ngày càng bớt kính nể. Ta phải biết được lúc nào nên rút lui trước khi bị tiềm thức mọi người phủ nhận. Đó giống như trò ú tim.

Tác dụng của quy luật này dễ nhận ra nhất ở lĩnh vực tình yêu và quyến rũ. Khi mới yêu, sự vắng mặt của người ta yêu sẽ kích thích trí tưởng tượng của ta, tạo ra vầng hào quang quanh người ấy. Vầng hào quang này sẽ phai lạt khi ta biết quá nhiều – khi trí tưởng tượng của ta không còn đất dụng võ. Người yêu bây giờ sao cũng giống như bất cứ ai, người được xem đương nhiên phải có mặt. Do đó tại sao kỹ nữ Ninon de Lenclos hồi thế kỷ XVII khuyên học trò nên tìm cớ thỉnh thoảng ẩn mặt. "Tình yêu không bao giờ chết vì đói kém," bà viết, "mà thường là vì bội thực."

Khi bạn để cho người khác đối xử với mình như với bất kỳ ai khác thì đã quá trễ - bạn bị nuốt chửng. Muốn tránh tình trạng này bạn phải để cho người kia thiếu vắng mình. Phải làm cho họ nể mình hơn bằng cách hé cho họ thấy khả năng đánh mất bạn vĩnh viễn. Bạn phải tạo ra một cơ chế vắng mặt và có mặt.

Khi bạn qua đời, mọi thứ về bạn sẽ có vẻ khác biệt. Trong chốc lát bạn được bao phủ bởi một vầng hào quang của sự tôn kính. Mọi người sẽ nhớ bạn hồi còn sinh tiền, họ từng chỉ trích bạn, tranh cãi với bạn, lúc ấy họ sẽ ăn năn hối hận. Họ đang thiếu vắng một sự hiện diện mà họ biết là sẽ không bao giờ trở lại. Nhưng bạn không nhất thiết phải đợi đến lúc mình đã qua đời: Khi tạm thời vắng mặt một thời gian, bạn đã tạo ra một cái chết trước cái chết. Và khi xuất hiện trở lại, xem như bạn trở về từ cõi chết – bạn sẽ có dấu ấn của sự phục sinh, và mọi người sẽ cảm thấy nhẹ lòng với sự trở lại ấy. Đó là cách mà Deioces kiến tạo con đường đi đến ngai vàng.

Napoléon đã nhận ra quy luật này khi nói "Nếu thường bắt gặp ta đi xem kịch, dân chúng sẽ bớt trọng vọng ta." Ngày nay, trong một thế giới tràn ngập hình ảnh, trò chơi ẩn mặt càng phát huy thế mạnh. Ít khi ta biết được lúc nào nên tạm rút lui, và ngày nay hình như không điều gì còn được vẻ

riêng tư nữa, vì vậy thường nể trọng người nào biết chủ động ẩn mặt. Hai tiểu thuyết gia J. D. Salinger và Thomas Pynchon đã khiến mọi người ngưỡng mộ đến mức gần như tôn thờ, khi hai ông khéo léo chọn thời điểm xuất xử.

Quy luật này còn một khía cạnh hiện đại hơn, là ý niệm hút hàng của kinh tế học. Khi thu hồi mặt hàng nào đó ra khỏi thị trường, bạn đã tức thì tăng thêm giá trị cho mặt hàng ấy. Ở Hà Lan hồi thế kỷ XVII, các tầng lớp thượng lưu muốn cho tulip không chỉ là một loài hoa đẹp, mà tôn nó lên thành biểu tượng của địa vị xã hội. Họ chủ động làm cho hoa hiếm đi, hầu như không thể tìm được, từ đó làm bùng lên điều mà sau này được gọi là tulupomania, chứng cuồng si hoa tulip. Lúc ấy một hoa tulip còn giá trị hơn cân lượng bằng vàng của chính nó. Tương tự như vậy ở thời đại chúng ta, nhà buôn tranh Joseph Duveen cố gắng dàn xếp như thế nào để cho những bức ông bán ra càng hiếm càng tốt. Để nâng giá trị và giá cả bức tranh, ông mua cả bộ sưu tập rồi cất giữ dưới hầm. Những bức ông bán ra lúc ấy không còn là tranh – mà là vật được tôn sùng. "Bạn tha hồ mua những bức năm mươi ngàn đôla, điều đó dễ thôi," có lần ông nói, "nhưng tậu được những bức với giá một phần tư triệu, thì hơi khó đấy!"

Hình ảnh:

Mặt trời. Mọi người chỉ thấy rõ giá trị của Mặt trời khi Mặt trời khuất mất. Những ngày mưa càng kéo dài thì Mặt trời càng được đợi mong. Nhưng nếu quá nhiều những ngày nóng bức thì xem như Mặt trời thừa mứa. Hãy học cách rút vào bóng tối khiến cho mọi người yêu cầu bạn xuất hiện.

Luôn có những lúc nào đó mà những người ở vị trí quyền lực bám cái ghế quá lâu và họ không còn được hoan nghênh nữa. Ta chán họ, mất đi sự kính nể, nhìn họ cũng giống như bất kỳ ai khác; nói cách khác, ta thấy họ tệ hại khi bất giác so sánh họ hiện nay với hình ảnh của họ trước kia. Biết lúc nào nên rút lui, đó là cả một nghệ thuật. Thực hiện đúng thời điểm, bạn phục hồi sự kính nể đã phôi pha và lưu giữ một phần uy quyền.

Lãnh tụ vĩ đại nhất thế kỷ XVI là Charles V. Là hoàng đế xứ Habsburg và vua Tây Ban Nha, ông từng trị vì một đế chế có lúc bao gồm phần lớn châu Âu và cả Thế giới Mới. Vào năm 1557 lúc ở đỉnh cao quyền lực, Charles rút lui vào tu viện Yuste. Cả châu Âu đều ngẩn ngơ trước hành động đột ngột này. Những người từng sợ và ghét ông giờ lại bảo ông thật vĩ đại và mọi người xem ông như thánh sống. Gần thời đại chúng ta hơn, nữ diễn viên điện ảnh Greta Garbo giải nghệ năm 1941 và được hết sức ngưỡng mộ. Garbo đã

rút lui quá sớm – mới hơn ba mươi tuổi – nhưng chẳng thà chủ động quy ẩn còn hơn là chờ đến lúc công chúng quá nhàm chán mình.

Nếu mọi người muốn gặp bạn lúc nào cũng được thì vầng hào quang bạn tạo quanh mình sẽ sớm lụi tàn. Hãy làm ngược lại: Bớt sự xuất hiện đi, rồi giá trị của sự hiện diện của bạn sẽ tăng lên.

Ý kiến chuyên gia:

Sử dụng sự vắng mặt để làm người khác trọng vọng. Khi vắng mặt, một người được ví như sư tử, nhưng khi hiện diện, hắn trở thành tầm thường và nực cười. Nếu ta gần gũi thường xuyên các tài năng lớn, sẽ có lúc ta lờn mặt họ, bởi vì bề nổi dễ thấy hơn chiều sâu. Ngay cả những thiên tài xuất chúng cũng phải thỉnh thoảng ẩn mặt để cho mọi người tiếp tục trọng vọng họ, và sự thiếu vắng do sự khuất mặt sẽ khiến mọi người kính nể họ hơn.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Quy luật này chỉ tối ưu khi bạn đã đạt được một mức nhất định trên bậc thang quyền lực. Chỉ nên ẩn mặt sau khi bạn đã thiết lập sự hiện diện của mình một cách vững chắc. Nếu rút lui quá sớm bạn không được mọi người kính nể, mà còn bị quên lãng. Lần đầu khi bước lên sàn diễn thế giới, hãy kiến tạo một hình ảnh dễ nhận biết, giống như nhân bản, và mọi lúc mọi nơi. Khi chưa được như vậy thì việc đi vắng sẽ nguy hiểm – thay vì được thổi bùng, ngọn lửa sẽ tắt ngấm.

Tương tự, trên tình trường, sự vắng mặt chỉ hiệu quả sau khi bạn đã bao phủ người kia bằng hình ảnh thường trực của bạn. Phải làm sao để người yêu nhìn đâu cũng thấy bạn, để khi bạn đi vắng thì người ấy luôn mỏi mong, và hình ảnh bạn luôn ngự trị trong tim người ấy.

Tóm lại: Ở giai đoạn đầu, hãy có mặt mọi lúc mọi nơi. Chỉ đối tượng nào được nhìn ngắm, cảm kích, và yêu thương mới tạo được khoảng trống vắng khi đột nhiên biến mất.

NGUYÊN TẮC 17

THẬT GIẢ KHÓ LƯỜNG

Loài người là những sinh vật của thói quen, luôn muốn nhìn thấy người khác thực hiện những điều quen thuộc. Nếu ta nằm trong khuôn khổ đó, họ sẽ cảm thấy làm chủ được tình hình. Hãy làm đảo lộn mọi thứ: chủ động tự tạo một vẻ khó lường. Thấy ta xử sự không nhất quán, không nhằm vào đâu, họ sẽ hụt hẫng và mỏi mòn giải đoán hành động của ta. Đưa đến cực điểm, chiến lược này có khả năng hù dọa và khủng bố.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Tháng 5 năm 1972, nhà vô địch cờ vua Boris Spassky canh cánh chờ đợi địch thủ Bobby Fisher tại Reykjavik, thủ đô Iceland. Theo kế hoạch thì hai người gặp nhau giành chức vô địch Cờ vua Thế giới, nhưng Fisher lại đến trễ do đó ván đấu phải tạm hoãn. Fisher không đồng ý với số tiền thưởng, với cách chi trả, với các điều kiện hậu cần ở Iceland. Bất cứ lúc nào anh cũng có thể rút lui.

Spassky cố gắng kiên nhẫn. Trưởng đoàn cờ vua của Nga cảm thấy bị xúc phạm và gợi ý Spassky bỏ về nhưng anh ta quyết đấu cho bằng được. Spassky biết mình có khả năng đánh bại Fisher, và không thể để vuột mất chiến thắng vĩ đại nhất sự nghiệp. “Có vẻ như mọi nỗ lực của ta cũng bằng thừa,” Spassky nói với một đồng chí. “Nhưng ta không thể làm gì khác hơn, bởi vì bóng đang ở phần sân Fisher. Nếu hắn đến thì ta đấu, hắn không đến thì ta không đấu. Kẻ muốn tự sát luôn nắm quyền chủ động.”

Cuối cùng Fisher cũng đến Reykjavik, nhưng các vấn đề, cùng với lời hăm dọa rút lui vẫn còn đó. Fisher chê sảnh đường nơi tổ chức cuộc đấu, phê phán dàn ánh sáng, than phiền về tiếng ồn các máy quay phim, thậm chí ghét mấy cái ghế ngồi thi đấu. Đến thời điểm này thì đoàn Liên Xô chủ động đe dọa rút lui.

Sự hù dọa này có vẻ hiệu nghiệm: Sau nhiều tuần câu giờ, sau nhiều cuộc thương lượng lê thê làm người chờ phải điên tiết, Fisher mới gật đầu. Nhưng đến hôm chính thức giới thiệu, anh ta đến rất trễ, và vào ngày bắt đầu cuộc “Thi đấu của thế kỷ”, anh ta lại trễ. Tuy nhiên lần này hậu quả sẽ rất gay: Nếu đến quá trễ, Fisher sẽ bị xử thua ván đầu. Vậy điều gì đang diễn ra? Phải chăng anh ta đang chơi đòn tâm lý? Hay là Bobby Fisher lại sợ Boris Spassky? Đối với những đại kiện tướng đang hiện diện, và với Spassky, hình

như cậu bé vùng Brooklyn này đã sợ xanh cả mắt. Fisher xuất hiện lúc 5 giờ 09 phút, đúng một phút trước khi ván đấu bị hủy.

Ván đầu tiên là cực kỳ quan trọng, vì nó thiết lập không khí chung của cuộc đấu trong những tháng tới. Ván đầu thường là cuộc tranh đấu chậm chạp và thầm lặng, khi hai đối thủ bày binh bố trận và cố gắng giải mã các chiến lược của đối phương. Nhưng ván này lại khác, Fisher có nước cờ sai lầm rất sớm, có lẽ là nước tệ hại nhất cả sự nghiệp, và cả khi bị Spassky dồn vào đường cùng, hình như anh ta muốn chịu thua. Nhưng Spassky biết Fisher không bao giờ chịu thua. Ngay cả khi bị chiếu tướng, anh ta cũng chiến đấu đến cùng, làm cho đối phương phải mòn mỏi. Tuy nhiên lần này có vẻ như anh ta chịu trận. Rồi đột nhiên Fisher tung ra một nước táo bạo khiến cả phòng phải xì xào vì kinh ngạc. Nước cờ này làm cho Spassky bị choáng, tuy nhiên sau đó Spassky phục hồi và thắng được ván đấu. Nhưng không một ai biết rõ ẩn ý của Fisher. Phải chăng anh ta chủ động để thua? Hay là thật sự rúng động? Xính vính? Hay thậm chí như có người bảo là anh ta điên rồi?

Sau khi thua ván đầu, Fisher còn lớn tiếng hơn để than phiền về phòng ốc, về máy quay và về mọi thứ khác. Thậm chí anh vắng mặt luôn ở ván tiếp theo. Lần này thì ban tổ chức thực sự nổi cáu: Xử Fisher thua ván đó. Giờ thì anh ta đang ở thế bất lợi: Hai không. Một tình huống mà chưa một ai dám vác mặt trở lại để mong giành chức vô địch. Rõ ràng là Fisher đã mất thăng bằng rồi. Vậy mà ở ván thứ ba, tất cả mọi khán giả đã nhớ rằng tia nhìn của Fisher có điều gì đó rất dữ tợn, tia nhìn rõ ràng làm cho Spassky chột dạ. Và mặc cho cái huyệt mà Fisher đã đào sẵn cho mình, anh ta tỏ ra vô cùng tự tin. Rồi anh cũng đi một nước có vẻ giống sai lầm giống ở ván trước – song gương mặt vênh váo khiến Spassy nghi có cái bẫy. Và mặc dù có cố gắng suy nghĩ tìm kiếm nhưng nhà vô địch Nga vẫn không phát hiện, và khi chưa kịp định thần thì đã bị Fisher chiếu bí. Thật ra chính lối đánh không chính thống của Fisher đã làm Spassky căng thẳng thần kinh. Khi ván đấu kết thúc, Fisher nhảy dựng lên và chạy như bay ra ngoài, vừa đấm vào bàn tay, vừa reo to với những người cùng hội cờ rằng “Tớ đã nghiền hắn bằng bạo lực!”

Ở những ván tiếp theo, Fisher có những nước đi chưa từng thấy, những nước không phải kiểu của anh. Giờ đến phiên Spassky sai lầm. Khi thua ván thứ sáu anh ta bật khóc. Một đại kiện tướng nói “Sau vụ này rồi, Spassky phải tự hỏi xem trở về Nga có an toàn không.” Sau ván thứ tám, Spassky tuyên bố đã biết sự thật: Bobby Fisher đang thôi miên mình. Spassky quyết định không nhìn vào mắt Fisher nữa; nhưng anh ta vẫn thua.

Sau ván 14, Spassky cho tổ chức họp báo và tuyên bố người ta mưu đồ kiểm

soát trí não mình. Anh ta nghi trong ly nước cam phục vụ tại bàn thi đấu bị bỏ thuốc mê. Hoặc giả người ta thổi hóa chất vào không khí. Cuối cùng anh ta công khai nói thẳng phe Fisher đã đặt thiết bị gì đó trong ghế ngồi để tác động trí não mình. KGB bật nút báo động: Boris Spassky đang đưa Liên bang Xô-viết vào thế khó xử!

Ban tổ chức mang ghế đi rọi X-quang cùng những xét nghiệm khác nhưng không tìm ra điều khả nghi. Truy xét khắp phòng, người ta chỉ phát hiện xác hai con thiêu thân chết khô trong máng đèn. Spassky bắt đầu kêu mình bị ảo giác. Tuy cố gắng chơi tiếp nhưng đầu óc anh đã rối bời. Spassky không thể tiếp tục. Đến ngày 2 tháng 9, anh ta bỏ cuộc. Mặc dù còn tương đối trẻ, song Spassky không bao giờ phục hồi sau thất bại này.

Diễn giải

Ở những ván đầu, Fisher không thành công vì Spassky có khả năng tuyệt vời phát hiện mọi chiến lược của đối thủ rồi phản đòn. Anh ta mềm dẻo và kiên nhẫn, xây dựng lối tiến công đánh bại địch thủ không chỉ ở bảy nước cờ mà còn xa đến chừng bảy mươi nước. Một kiện tướng nói Spassky không chỉ tìm nước cờ tối ưu, mà còn đi nước nào làm cho đối phương bị bối rối.

Tuy nhiên cuối cùng Fisher cũng biết đó là một trong những mấu chốt thành công của Spassky: Với những địch thủ có lối chơi có thể đoán trước được, Spassky sẽ dựa vào đó mà tiến công, dựa vào chiến lược của địch để diệt địch. Trong cuộc thi đấu giành chức vô địch này, chiến lược sinh tử của Fisher là chiếm thế chủ động, và làm cho Spassky hụt chân. Rõ ràng là thời gian chờ đợi đã tác động đến tâm lý Spassky. Song điều tài tình nhất là những sai lầm cố ý của Fisher, ra vẻ không có chiến lược nào nhất quán cả. Điều anh ta làm thật ra là cố gắng làm xáo trộn những mô thức cũ, những mô thức mà Spassky đã quá quen thuộc, ngay cả chịu hy sinh ván thứ nhất và bị xử thua ván thứ hai.

Spassky từng nổi tiếng về sự điềm tĩnh và cái đầu lạnh, nhưng đó là lần đầu tiên trong đời mà anh ta không hình dung nổi thực chất của đối phương. Từ đó anh ta từ từ rối loạn, cho đến cuối cùng anh là người trông có vẻ điên.

Môn đánh cờ cô đọng được tinh túy của cuộc đời. Thứ nhất, muốn chiến thắng bạn phải hết sức kiên nhẫn và nhìn xa; thứ hai, vì trò chơi được xây dựng trên mô thức, khuôn mẫu, nguyên cả loạt đường đi nước bước đều được mọi người chơi đi chơi lại. Đối phương sẽ phân tích chiến lược của ta để cố tiên đoán các bước kế tiếp. Làm sao để hắn không thể lường được,

không còn cơ sở nào để xây dựng chiến lược, ta sẽ được lợi. Trên bàn cờ cũng như ngoài đời, khi người khác không thể hình dung mưu đồ của bạn, họ sẽ bị treo tim trong trạng thái sợ hãi – chờ đợi, bất định và rối ren.

Cuộc sống ở triều đình là cuộc đấu cờ u buồn và ảm đạm,

đòi hỏi ta phải bày binh bố trận, thiết lập và thực hiện chiến lược, đối phó kế hoạch của địch thủ. Tuy nhiên đôi khi ta nên chấp nhận rủi ro và đi nước cờ nào bất thường và khó lường nhất.

(Jean de La Bruyère, 1645-1696)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Không gì đáng sợ hơn điều đột ngột và bất ngờ. Chính vì thế mà ta rất sợ những cơn cuồng phong và động đất. Ta không biết lúc nào chúng xảy ra. Và khi đã xảy ra một lần rồi thì ta sợ sệt chờ lần kế tiếp. Ở mức độ thấp hơn một chút, những người ứng xử bất thường cũng tác động ta như vậy.

Loài thú thường ứng xử theo một lề thói nhất định, chính vì thế mà ta biết cách săn bắt chúng. Chỉ loài người mới có khả năng thay đổi ứng xử một cách có ý thức, biết tùy cơ ứng biến và vượt qua tập tục lẫn thói quen. Nhưng ít ai ý thức sức mạnh đó. Họ thích sự dễ xuôi của thói quen, thích buông xuôi theo bản chất con thú, có khuynh hướng lặp đi lặp lại cùng những động tác cũ. Như thế là vì họ sẽ không phải nỗ lực và họ lầm tưởng rằng chừng nào mình không làm phiền người khác thì người khác cũng không làm phiền mình. Bạn nên hiểu rằng người quyền lực thường gây sợ hãi khi cố ý làm kẻ khác bất an, nhằm chiếm thế chủ động. Đôi lúc ta cũng nên cắn mà không sủa, làm cho đối phương phải run sợ vào lúc họ ít nghi ngờ nhất. Đó là một cái mánh mà những kẻ mạnh thường dùng từ nhiều thế kỷ rồi.

Filippo Maria, vị công tước cuối cùng của dòng Visconti ở Italia hồi thế kỷ XV, thường cố tình làm ngược lại những gì mọi người nghĩ mình sắp làm. Chẳng hạn ông ta bỗng dưng quan tâm rất mực đến một triều thần, rồi đến khi kẻ kia hy vọng được đề bạt thì lại bị Filippo đối xử hết sức lạnh nhạt. Quá xấu hổ, hắn chuẩn bị rời xa triều đình thì đột nhiên ông tước ra lệnh quay lại để đối xử với hắn thật độ lượng. Tâm trạng rối bời, vị triều thần tự hỏi phải chăng mình đã quá lộ liễu về tham vọng được đề bạt nên công tước bực mình, nên từ đó hắn đóng vai một bầy tôi thấp hèn không dám ước mơ xa. Lúc đấy Filippo sẽ phê phán hắn không có chí cầu tiến nên đuổi đi xa.

Điều then chốt khi đối đãi với Filippo khá đơn giản: Đừng cho rằng mình biết trước điều ông ta muốn. Đừng dự đoán những gì sẽ làm ông ta hài lòng. Đừng bao giờ xen vào điều bạn muốn, mà chỉ nên chiều theo ý ông ta. Rồi chờ xem các diễn biến. Giữa mớ bòng bong bất định do ông khéo léo tạo ra, uy quyền của công tước thật cao tột, tự tại, và không ai thách thức.

Sự khôn lường thường khi là chiến thuật bậc thầy, song kẻ yếu vẫn có thể sử dụng thật hiệu quả. Lúc sa cơ thất thế hoặc bị đối phương áp đảo về quân số, ta cứ tung ra một loạt những động tác khó lường. Kẻ thù sẽ bối rối và rút lui hoặc phạm phải sai lầm.

Mùa xuân 1862 trong thời kỳ Nội chiến Mỹ, tướng Stonewall Jackson cùng 4.600 lính của những bang ly khai tấn công dồn dập đội quân đông đảo hơn của các bang Liên hiệp tại Shenandoah Valley. Cách đó không xa, tướng George Brinton McClellan đang dẫn khoảng 90.000 quân từ thủ đô Washington đổ xuống, mục tiêu là bao vây thành phố Richmond, thủ phủ của phe ly khai. Thời gian cứ trôi qua, và tướng Jackson đều đặn dẫn quân ra khỏi Shenandoah Valley, rồi lại dẫn quân về.

Nhìn qua, hành động này không có nghĩa lý gì cả. Phải chăng Jackson định mang quân giải vây Richmond? Hay là ông ta định tấn công Washington khi McClellan không có mặt để bảo vệ thủ đô? Hay đơn giản là để tiến lên miền Bắc để thoải mái tàn phá? Tại sao đội quân ít người của Jackson lại có vẻ như đi lòng vòng.

Chính vì không hiểu ý của hành động này nên bộ chỉ huy quân Liên hiệp không dám tiến về phía Richmond, họ phải chờ xem cuối cùng Jackson muốn gì. Trong khi đó, phe miền Nam tranh thủ cơ hội này để củng cố lực lượng. Lẽ ra nếu tấn công ngay thì quân miền Bắc đã có thể nhanh chóng nghiền nát miền Nam, nhưng vì mãi chần chừ để đối phương đủ thời gian tiếp viện nên không thể chiến thắng. Khi gặp trường hợp địch đông hơn, Jackson thỉnh thoảng dùng kế này. “Khi có điều kiện, ta luôn làm địch thủ hoang mang, bất ngờ, và bị đánh lạc hướng,” Jackson nói, “… chiến thuật này luôn thành công và một toán quân nhỏ có thể tiêu diệt binh đội lớn hơn.”

Nguyên tắc này không chỉ đúng trong trường hợp chiến tranh mà ngay cả ở những tình huống thường ngày. Mọi người luôn cố giải đoán hành động của ta để phát hiện ý đồ, từ đó chống lại ta. Ta cứ thực hiện một hành động kỳ quặc không thể hiểu nổi, địch thủ sẽ rơi vào thế thủ. Vì không hiểu ta nên chúng hoang mang, ta lợi dụng tâm lý này để khống chế chúng.

Có lần Pablo Picasso nói: “Sự suy tính tốt nhất là không suy tính gì cả. Khi bạn đạt được sự nổi tiếng nhất định, mọi người thường cố gắng đoán thử xem bạn đang suy tính việc gì. Vì vậy ta không nên trù tính quá cẩn thật những gì mình sắp làm. Tốt hơn là ta nên hành động bông lông.”

Có một thời gian Picasso cộng tác với tay buôn tranh Paul Rosenberg. Thoạt đầu ông dành cho nhà buôn một phạm vi khá rộng để xử lý sản phẩm xuất xưởng. Rồi đến ngày kia, không vì lý do nào, Picasso thông báo là sẽ không đưa bức tranh nào cho Rosenberg nữa cả. “Ông ta phải mất hai ngày để thử đoán nguyên do,” Picasso giải thích. “Tôi cứ ăn ngủ, làm việc bình thường trong khi ông ta phải mất thì giờ tìm hiểu.” Hai hôm sau một Rosenberg lo âu căng thẳng đến bảo Picasso: “Này ông bạn, nói cho cùng thì ông chẳng nỡ bỏ rơi tôi nếu tôi trả ông ngần này (Rosenberg nâng số tiền mua tranh lên khá cao), cao hơn hẳn số tiền thường khi tôi vẫn trả cho ông, đồng ý chứ?”

Sự khó lường không chỉ là một phương tiện gieo rắc lo sợ. Bạn cứ đảo lộn những hành động thường ngày, mọi người sẽ để ý quan tâm. Mọi người sẽ xầm xì, đoán già đoán non, càng đoán càng xa sự thật, nhưng đầu óc lại luôn nghĩ về bạn. Cuối cùng hễ càng bất định thì bạn càng được nể. Chỉ có kẻ ở bậc thang dưới cùng mới để cho người khác đoán được hành động của mình.

Hình ảnh:

Cơn lốc xoáy. Ta không thể đoán trước lúc nào trận cuồng phong xảy ra. Cường độ, tốc độ, và hướng di chuyển luôn thay đổi. Không thể nào chống trả. Cơn lốc xoáy gieo rắc kinh hoàng và hoảng hốt.

Ý kiến chuyên gia:

Đấng minh quân rất bí ẩn, không ai biết ông ở đâu, không ai biết tìm ông nơi nào. Ngự trên cao, ông vô vi tự tại, còn bên dưới thì bề tôi run sợ.

(Hàn Phi Tử, thế kỷ thứ III TCN)

NGHỊCH ĐẢO

Nếu biết khéo léo, bạn vẫn có thể tận dụng tính dự kiến: Tạo ra một khuôn mẫu hành động để cho mọi người quen thuộc và an tâm, từ đó mới ru ngủ họ. Họ chuẩn bị tinh thần thích ứng với những gì họ nhận định về ta. Ta có nhiều cách dùng: Thứ nhất là tạo ra hỏa mù, rồi nấp sau đó mà đánh lừa. Thứ hai, thỉnh thoảng ta sẽ thực hiện điều gì đó ra ngoài khuôn mẫu, làm đối phương hoang mang đến mức khỏi xô cũng ngã.

Vào năm 1974, theo kế hoạch dự kiến thì Muhammad Ali và George Foreman sẽ so găng tranh chức vô địch boxing hạng nặng. Ai cũng có thể dự kiến trận đầu: George bự sẽ cố giáng một đòn nốc-ao ngàn cân, trước khi Ali nhảy nhót xung quanh để bào mòn sức lực của George. Đó là cách đánh quen thuộc của Ali, đó là khuôn mẫu suốt mười năm không đổi. Nhưng nếu như vậy thì Foreman có lợi thế: Quả đấm của anh ta nổi tiếng sát thủ, và nếu chịu khó kiên nhẫn thì trước sau gì Ali cũng phải nhào vô tấn công. Nhưng nhà chiến lược Ali lại có kế hoạch khác: Khi dự họp báo trước trận đấu, Ali cho biết sẽ thay đổi phong cách và sẽ ra đòn thật nặng như Foreman. Không ai tin vào lời tuyên bố này, và Foreman lại càng không. Bởi vì như thế là Ali liều lĩnh tự sát, cho nên ai cũng cho là Ali giả vờ như mọi khi. Rồi đến lúc chỉ còn ít phút trước giờ võ sĩ thượng đài, huấn luyện viên của Ali nới lỏng dây văng quanh sàn đấu, điều mà huấn luyện viên nào cũng làm khi gà nhà quyết ra đòn chí tử. Nhưng không ai tin mánh khóe đó cả. Chẳng qua chỉ là dàn cảnh mà thôi.

Trước sự sững sờ của khán giả, Ali đã làm đúng những gì đã tuyên bố trong buổi họp báo. Trong khi đó Foreman những tưởng anh ta sẽ nhảy nhót lòng vòng như mọi khi, đàng này Ali tiến thẳng tới và ra đòn búa tạ, phá hỏng chiến lược của địch thủ. Bị thất thế bất ngờ, Foreman phí rất nhiều sức, không phải vì rượt đuổi Ali, mà do ra đòn lung tung, và càng lúc càng ăn nhiều cú phản đòn của Ali. Cuối cùng Foreman gục ngã vì một cú móc phải ngoạn mục. Vì thói quen cho rằng người khác sẽ ứng xử y chang khuôn mẫu đã ăn quá sâu trong tâm tưởng, đến ngay cả Foreman cũng không chịu tin khi Ali tuyên bố thay đổi cách đánh. Foreman đã sụp bẫy – cái bẫy mà địch thủ đã báo trước.

Thêm lời cảnh báo: Sự khó lường đôi khi cũng có thể làm hại bạn, đặc biệt khi bạn ở thế yếu. Nhiều lúc ta cũng nên cho người khác được an tâm và yên ổn thay vì làm cho họ hoang mang. Sự bất định đẩy lên quá cao sẽ bị xem là thiếu dứt khoát, hoặc thậm chí là biểu hiện tâm thần. Bản thân khuôn mẫu có sức mạnh riêng, và bạn có thể hù dọa người khác khi phá lệ. Loại sức mạnh đó chỉ nên được sử dụng có cân nhắc.

NGUYÊN TẮC 18

ĐỪNG XÂY PHÁO ĐÀI ĐỂ TỰ VỆ,ĐỪNG TỰ CÔ LẬP

Thế giới đầy nguy hiểm và kẻ thù có mặt khắp nơi – ai cũng phải lo phòng thân. Pháo đài có vẻ là nơi an toàn nhất. Nhưng tình trạng cô lập này lại an ít nguy nhiều, bởi vì ta sẽ mất nguồn thông tin, trở thành một con mồi quá lộ liễu và dễ bắn hạ. Tốt hơn ta nên trà trộn vào những người xung quanh và lôi kéo liên minh. Đám đông sẽ che chắn cho bạn trước mũi dùi thù địch.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Hoàng đế đầu tiên của nước Trung Quốc thống nhất (221-210 TCN) Tần Thủy Hoàng là người quyền lực nhất thời bấy giờ. Đế chế ông ta rộng lớn và hùng mạnh hơn cả cơ đồ của Alexander Đại đế. Tần Thủy Hoàng chinh phục tất cả những lãnh thổ quanh vương quốc mình, rồi hợp lại thành một quốc gia duy nhất gọi là Trung Hoa. Nhưng vào khoảng cuối đời, ít ai được thấy ông.[9]

Hoàng đế sống trong cung điện vĩ đại nhất thời bấy giờ, giữa thủ đô Hàm Dương. Cung điện có 270 thất thông nhau bằng hành lang bí mật hoặc địa đạo, nhờ đó Tần Thủy Hoàng tha hồ tới lui mà không ai thấy. Mỗi đêm ông nghỉ ở một thất khác nhau, và người nào lỡ nhác thấy thì lập tức bị bêu đầu. Chỉ vài người thân tín mới biết hành tung của ông ta, và hễ hé răng là bị xử trảm.

Khi cần xuất cung thì Tần Thủy Hoàng phải hóa trang vi hành. Trong một lần vi hành như thế ông đột ngột băng hà. Thi thể ông được mang trở về kinh thành trong kiệu ngọc, theo sau là một xe chất đầy cá để ngụy trang mùi hôi xác chết – không ai được biết về cái chết đó. Ông ta qua đời trong sự cô đơn, cách xa hậu cung và triều đình, quanh ông lúc ấy chỉ có một cận thần và quan thái giám.

Diễn giải

Tần Thủy Hoàng khởi nghiệp là vua nhà Tần, vươn lên từ vị trí một chiến sĩ vô úy với tham vọng vô hạn. Ông ta gồm thu thiên hạ bằng mánh khóe và bạo lực, hủy bỏ chế độ phong kiến. Để dễ theo dõi các thành viên hoàng tộc rải rác khắp đất nước, ông lùa về cung điện Hàm Dương khoảng 120.000

người. Ông đặt ra nhiều quy định thống nhất cho cả nước và cho xây Vạn Lý trường thành.

Tuy nhiên trong tiến trình thống nhất đó, Tần Thủy Hoàng cho đốt tất cả sách vở có liên quan đến Khổng Tử, người mà những lời giáo huấn của ông gần như đã trở thành tôn giáo. Thậm chí ai trích dẫn lời Khổng Tử đều bị chém đầu. Vì vậy có rất nhiều người căm thù Tần Thủy Hoàng, ông ta lo sợ, trở thành hoang tưởng. Số lượng người bị hành quyết ngày càng tăng. Một tác giả đương thời là Hàn Phi Tử viết rằng vinh quang của Tần kéo dài bốn thế hệ, nhưng ông ta vẫn phải sống trong sự hãi hùng thường xuyên và lúc nào cũng canh cánh sợ thích khách.

Khi càng lui sâu vào cung để tự bảo vệ, Tần Thủy Hoàng càng mất quyền điều khiển đất nước. Bọn thái giám và gian thần tha hồ thao túng, thậm chí còn âm mưu chống lại ông. Cuối cùng ông chỉ là hoàng đế trên danh nghĩa và thân phận cô lập đến mức lúc chết chẳng ai hay. Có lẽ ông bị các quan cận thần đầu độc, tức là những người đã khuyên ông sống cách ly để đề phòng thích khách.

Đó là hậu quả của việc cách ly: Rút lui vào pháo đài rồi mất quyền điều khiển nguồn quyền lực. Mất đi đôi tai nên không nghe thấy diễn biến quanh mình, nhận thức không chính xác về quy mô thực tế. Những tưởng được an toàn hơn, nhưng thật ra ta đã tự tách khỏi cái tri thức vốn bảo đảm sự sống của mình.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Được Louis XIV cho xây dựng vào thập niên 1660, Versailles không giống bất kỳ cung điện hoàng gia nào trên thế giới. Giống như tổ chức của một tổ ong, mọi thứ đều diễn biến quanh vị chúa tể. Sinh hoạt của Louis được bao quanh bởi đông đảo triều thần. Họ được cấp phòng ốc quanh khu vực trung tâm của vua, chức càng cao thì càng được ở gần vua. Phòng ngủ của Louis ở giữa cung điện nên trở thành tâm điểm chú ý của tất cả mọi người. Mỗi sáng trong phòng ngủ hoàng gia ấy đều diễn ra nghi lễ chào vua thức giấc, gọi là lễ lever.

Quan viên hầu cận ngủ ngay ở chân giường vua và sẽ đánh thức ông dậy vào lúc tám giờ, mở cửa phòng cho những ai có phận sự ở buổi nghi lễ lever. Thứ tự đã được ấn định sẵn: Trước tiên là những người con không chính thức và cháu nội vua, kế tiếp là hoàng tử công chúa, rồi đến các quan ngự y. Theo sau là quan phụ trách y phục, giải trí, rồi triều thần. Ngoài ra còn một

số khách mời đặc biệt được hân hạnh chứng kiến cảnh vua thức dậy. Đến cuối buổi nghi lễ, trong phòng có hơn trăm người.

Sinh hoạt hàng ngày cũng được sắp xếp sao cho mọi thứ đều phải thông qua nhà vua. Công tước Saint-Simon ghi lại: “Khi vua quay sang người nào, hỏi một câu gì, hoặc nói điều gì đó cho dù không quan trọng, thì mọi cặp mắt đều đổ dồn về người ấy. Đặc ân đó sẽ được mọi người bàn tán, uy tín của người ấy được tăng cao.”

Trong cung không thể nào có được riêng tư, ngay cả nhà vua cũng không – tất cả các phòng đều thông với nhau, mỗi hành lang đều dẫn ra sảnh đường khác, nơi giới quý tộc thường xuyên tụ họp. Hành động của mọi thành viên đều liên đới nhau, không việc gì, không người nào mà không bị để ý: “Nhà vua không chỉ muốn giới quý tộc thượng phẩm có mặt ở buổi chầu,” Saint-Simon viết, “mà ngay cả quý tộc hạ phẩm cũng phải hiện diện.” Ở nghi lễ lever cũng như coucher (đi ngủ), lúc dùng bữa, trong các khu vườn của Versailles, nhà vua luôn muốn mọi người quy tụ đông đảo. Ngài sẽ phật ý nếu những quý tộc danh giá nhất không sinh sống thường trực tại triều đình, những ai không xuất hiện hoặc ít xuất hiện sẽ gánh chịu hậu quả của sự phật ý ấy. Sau này nếu họ dâng thỉnh nguyện, ngài hất mặt lên trả lời “Ta không biết hắn”, và tình hình xem như hết cứu vãn.

Diễn giải

Louis XIV lên nắm quyền lực khi kết thúc cuộc nội chiến khủng khiếp mang tên Fronde (Ná thun). Giới quý tộc đã gây chiến vì bức bối chuyện quyền lực ngày càng tăng của vua, họ luôn hoài vọng thời phong kiến vàng son, khi mỗi vị đều toàn quyền trên lãnh địa riêng, và lúc đó hoàng gia hầu như không chút quyền hành nào. Tuy thua trận đành phải phục tùng nhưng giới quý tộc luôn cay cú và muốn nổi loạn.

Do đó việc xây dựng Versailles không chỉ đơn thuần là thú ngông cuồng xa hoa, mà còn có chức năng hết sức quan trọng: Vua có khả năng nghe thấy tất cả những diễn biến quanh mình. Trước kia từng kiêu hãnh biết bao, giờ đây các quý tộc chỉ còn cãi vặt để tranh nhau xem ai được hầu vua mặc long bào. Ở Versailles không thể có sự riêng tư, không thể có sự cô lập. Louis XIV đã sớm nhận ra mối nguy của một vị vua cô lập. Ngài biết rằng sau lưng mình nhiều âm mưu sẽ mọc lên như nấm sau mưa, mọi đố kỵ sẽ câu kết thành bè phái, và phiến loạn sẽ bùng lên khi ta không kịp phản ứng. Để phòng chống những mối nguy ấy, Louis không chỉ chuyển khích thái độ cởi mở giao tế, mà còn cho chính thức tổ chức và phân luồng.

Những sinh hoạt cộng đồng trong khuôn phép ấy kéo dài suốt triều đại Louis XIV, gói trọn 50 năm trị vì trong yên bình và ổn định. Suốt thời kỳ đó, không có cây kim nào rơi mà Louis lại không nghe.

Sự cô đơn rất nguy hại đối với lý trí, lại không ích lợi

cho đức hạnh… Hãy nhớ rằng kẻ phàm phu cô độc chắc chắn

ưa dục lạc, hầu như là ưa chuyện mê tín và có thể điên rồ.

(Tiến sĩ Samuel Johnson, 1709-1784)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Machiavelli lập luận rằng nếu ta nhìn ở khía cạnh triệt để quân sự, thì pháo đài chắc chắn là một sai lầm. Pháo đài là biểu tượng của quyền lực bị cô lập, và là mục tiêu dễ dàng cho kẻ thù. Lẽ ra phải bảo vệ ta, đàng này pháo đài lại cách ly ta với nguồn tiếp ứng, ảnh hưởng nặng nề đến tính linh động. Nhìn xa trông có vẻ vững vàng, song một khi ta rút vào đó rồi, thì pháo đài trở thành ngục tù, ngay cả khi kẻ thù không vây hãm. Ở góc độ chiến lược, sự cô lập của một pháo đài không bảo vệ được ta, mà thật ra lợi bất cập hại.

Bởi về bản chất, con người là những sinh vật mang tính cộng đồng, nên quyền lực tùy thuộc vào tương tác và giao lưu xã hội. Muốn nắm quyền lực ta phải tự đặt mình ở trung tâm mọi thứ, theo cách Louis XIV làm ở Versailles. Mọi sinh hoạt phải diễn ra quanh ta, đồng thời ta phải biết được những gì xảy ra ngoài xã hội, trong đó có những âm mưu chống lại ta. Khi bị đe dọa, khi bị nguy hiểm, hầu hết mọi người đều có khuynh hướng rút lui và đóng cửa để cảm thấy được an toàn trong một dạng pháo đài. Nhưng như thế họ chỉ dựa vào quy mô thông tin ngày càng hẹp dần, và mất đi toàn cảnh thực tế xung quanh. Không gian thao tác bị thu hẹp, họ trở thành những mục tiêu dễ bị bắn hạ. Trong chiến tranh cũng như nhiều trò chơi chiến lược khác, theo sau sự cô lập thường là việc bại trận và mạng vong.

Sau khi gặp nguy biến, bạn cố gắng chống lại thói quen tự cô lập mình. Ngược lại, hãy tạo điều kiện cho đồng minh đến với ta, hình thành liên minh mới, dấn thân vào nhiều cộng đồng khác nữa. Đó là mánh khóe của người quyền lực từ nhiều thế kỷ nay.

Chính khách La Mã Cicero xuất thân từ tầng lớp quý tộc hạ lưu, do đó ít có khả năng được nắm quyền lực trừ khi xoay xở tìm được vị trí giữa người giới thượng lưu đang điều hành thành phố. Cicero thành công nhờ nhận định

đúng đắn tầm ảnh hưởng của từng người và mối liên kết giữa họ với nhau. Ông trà trộn khắp nơi, quen biết mọi người, và như vậy đã thiết lập được một mạng lưới kết giao rộng lớn, qua đó có thể sử dụng một liên minh chỗ này để làm đối trọng với một kẻ thù ở chỗ khác.

Chính khách Talleyrand cũng chơi cùng trò đó. Mặc dù xuất thân từ một trong những gia đình quý tộc lâu đời nhất nước Pháp, ông đặt mục tiêu là luôn tiếp cận với những gì diễn ra ở đường phố Paris, từ đó đón đầu nhiều xu hướng, tiên đoán những bất ổn. Thậm chí ông thích trà trộn vào giới tội phạm để nắm nhiều thông tin quý giá. Mỗi khi xảy ra những khủng hoảng hoặc chuyển giao quyền lực – ngày tàn của Hội đồng Đốc chính, việc hạ bệ Napoléon, sự thoái vị của Louis XVIII – Talleyrand đều tai qua nạn khỏi, thậm chí còn phát đạt, bởi vì ông không bao giờ tự khép mình trong một phạm vi nhỏ hẹp mà luôn tạo liên kết với nền trật tự mới được thiết lập.

Nguyên tắc này gắn liền với vua chúa, với những người ở vị trí quyền lực cao nhất: Ngay lúc bạn tự cô lập để mong được an toàn, thì đó cũng là lúc mất liên lạc với quần chúng của bạn, và phiến loạn đang dấy men. Đừng bao giờ quá tự cao và tách rời mình khỏi những cấp bậc thấp bé nhất. Khi lui vào pháo đài, bạn trở thành mục tiêu dễ tấn công cho bọn tạo phản vốn xem sự cách ly đó là một sỉ nhục và nguyên cớ để tạo phản.

Vì con người là sinh vật mang tính cộng đồng, nên càng giữ liên lạc với người khác thì ta càng được lòng họ. Hơn nữa, sự cô lập chỉ làm cho cách cư xử của ta thêm dị hợm, từ đó lại khiến ta thêm cách ly vì mọi người bắt đầu tránh né ta.

Năm 1545, Công tước Cosimo I của tộc Medici quyết làm cho thanh danh dòng họ trở nên bất tử bằng cách đặt vẽ tranh bích họa trong nhà thờ San Lorenzo tại thành phố Fiorence. Họa sĩ tài danh lúc ấy không thiếu, nhưng cuối cùng công tước chọn Jacopo da Pontormo. Công việc tiến hành trong nhiều năm bởi ông muốn những bức họa đó sẽ là kiệt tác và di sản của mình. Thoạt tiên ông quyết định đóng cửa nhà nguyện, không muốn ai chứng kiến sự ra đời của kiệt tác và ăn cắp ý tưởng.

Trên trần nhà nguyện được Pontormo vẽ đầy kín những cảnh tượng rút ra từ kinh thánh. Họa sĩ làm việc 11 năm liên tục, ít khi rời khỏi nhà nguyện vì càng ngày ông càng tránh né tiếp xúc với con người.

Pontormo chết trước khi hoàn thành bức họa, và không bức nào còn sót đến ngày nay. Tuy nhiên Vasari, một cây bút thời Phục hưng và là bạn của

Pontormo lại có dịp trông thấy và mô tả tác phẩm ít lâu trước khi Pontormo qua đời. Theo Vasari thì kích thước tác phẩm không còn giới hạn nào nữa. Cảnh tượng này đâm sầm vào cảnh tượng kia, nhân vật của chuyện này được vẽ bên cạnh nhân vật câu chuyện khác, nhiều đến mức không chịu được. Vì bị ám ảnh bởi những chi tiết nhỏ nhặt nhất nên Pontormo đã đánh mất cảm giác về bố cục toàn cảnh. Vasari cho biết ông không thể mô tả nữa bởi vì nếu tiếp tục, "Tôi e rằng sẽ mất trí và sa lầy vào họa phẩm, cũng như Japoco từng sa lầy vào đấy suốt 11 năm trường". Thay vì đưa sự nghiệp Pontormo lên ngôi, đàng này công trình ấy đã hủy hoại đời ông.

Ta có thể xem cách bích họa ấy tương đương với hậu quả của sự cô lập đối với tâm trí con người: Mất cảm giác về quy mô, ám ảnh bởi chi tiết không thể nhìn thấy tổng thể lớn hơn, một loại lệch lạc thái quá không còn khả năng thông tri. Rõ ràng sự cô lập cũng chí tử cả với nghệ thuật mang tính sáng tạo hoặc mang tính xã hội. Shakespeare là cây bút nổi tiếng nhất lịch sử bởi vì với tư cách là kịch tác gia cho sân khấu bình dân, ông cởi mở tấm lòng với số đông, sao cho tác phẩm của mình dễ dàng đến với quần chúng với bất kỳ trình độ hoặc khẩu vị nào. Nghệ sĩ nào rút lui vào tháp ngà sẽ đánh mất cảm giác về qui mô thực tế, vì tác phẩm họ chỉ chia sẻ được giữa một nhóm nhỏ. Loại nghệ thuật đó xem như bế tắc và không còn sức mạnh.

Cuối cùng, vì con người tạo ra, quyền lực chỉ phát triển qua tiếp xúc với con người. Thay vì rơi vào tâm lý pháo đài, bạn hãy nhìn thế giới như sau: Đó là cung điện Versailles khổng lồ, mọi phòng ốc đều liên thông với nhau. Bạn phải có tính dung hợp, phải biết giao tiếp và trà trộn với nhiều lĩnh vực khác nhau. Nhờ sự lưu loát và tiếp xúc xã hội ấy, bạn sẽ không bị nguy cơ làm phản, vì bọn tạo phản sẽ không thể bưng bít bí mật, còn những kẻ thù thì cũng không thể cô lập bạn với những đồng minh của bạn.

Bạn hãy luôn chuyển động, luôn trà trộn hòa mình vào các phòng ốc trong cung điện, đừng bao giờ ngồi hoặc đứng yên một chỗ. Không tay bắn tỉa nào có khả năng tập trung tầm nhìn chính xác vào một mục tiêu luôn di chuyển nhanh chóng như thế.

Hình ảnh:

Pháo đài. Cao cao trên ngọn đồi, pháo đài trở thành biểu tượng của điều bị ganh ghét ở uy quyền và thế lực. Cư dân thị trấn sẽ bán đứng ta ngay cho kẻ thù mới tới. Khi bị gián đoạn với nguồn thông tin và tình bán, pháo đài dễ dàng bị thất thủ.

Ý kiến chuyên gia:

Bậc vua chúa nào muốn gìn giữ sự anh minh và khôn ngoan, đồng thời không muốn tạo điều kiện cho các con mình trở nên hà khắc, thì nhớ đừng xây dựng pháo đài, như thế các con sẽ đặt sự tin cậy vào thiện chí của thần dân, chứ không dựa vào sức mạnh của pháo đài.

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

NGHỊCH ĐẢO

Ít khi nào sự tự cô lập lại tốt lành và đúng đắn. Nếu không có kênh thông tin để lắng nghe những gì đang diễn ra ngoài đường phố, ta sẽ không thể tự phòng vệ. Việc duy nhất mà sự tiếp xúc thường xuyên giữa người và người không thể tăng cường, đó là tư duy. Áp lực xã hội và sự tiếp xúc liên tục với người khác có thể khiến bạn không thể suy nghĩ rõ ràng xem việc gì đang diễn ra quanh mình. Do đó giải pháp tạm thời là ta tạo một khoảng cách nhất định để nhìn được cái phối cảnh tốt hơn. Nhiều nhà tư tưởng đã hình thành tác phẩm của họ trong tù, nơi mà họ không có việc gì để làm, ngoài việc suy nghĩ. Machiavelli chỉ có thể viết ra quyển The Prince (Quân vương) khi ông đang bị lưu đày, cô lập trong một trang trại, cách xa những mưu đồ chính trị của Florence.

Tuy nhiên mối nguy của sự cô lập là trí não ta nghĩ ra đủ loại ý tưởng lầm lạc và lạ kỳ. Tuy được cái nhìn tổng thể, nhưng ta không thể đánh giá về sự nhỏ nhoi và giới hạn của mình. Hơn nữa, càng cách ly thì ta càng khó phá vỡ tình trạng này khi ta muốn – bởi vì ta bị dìm sâu vào cát lún mà không hề hay biết. Vì vậy nếu cần có thời gian để suy nghĩ, ta chỉ nên tự cách ly khi không còn giải pháp nào khác, và nên dùng từng liều nhẹ thôi. Và nhớ để rộng mở ngả đường trở về cộng đồng xã hội.

NGUYÊN TẮC 19

ĐỪNG XÚC PHẠM NHẦM NGƯỜI

Trên thế giới này có rất nhiều hạng người, và tất cả họ đều sẽ không phản ứng như nhau với chiến lược của ta. Chỉ cần ta đánh lừa hoặc tỏ ra láu cá với người nào đó, và hắn sẽ bỏ cả đời tìm ta mà báo thù. Hắn là con sói đội lốt cừu. Vì vậy hãy chọn lựa kỹ càng ai là con mồi, ai là địch thủ bao giờ xúc phạm nhầm người.

ĐỐI THỦ, GÃ KHỜ VÀ NẠN NHÂN:

LOẠI HÌNH HỌC SƠ ĐẲNG

Trên đường mưu cầu quyền lực ta sẽ gặp phải nhiều loại đối thủ, kẻ cả tin và các nạn nhân. Muốn đạt đỉnh cao quyền lực, ta phải có khả năng phân biệt sói với cừu, cáo với thỏ, diều hâu với kền kền. Được như vậy ta sẽ thành công mà không cần o ép ai thái quá. Ngược lại nếu cứ nhắm mắt mà lao vào bất cứ ai trên đường, thì nếu may phước còn sống sót, cuộc đời ta sẽ là một chuỗi dài buồn tủi. Vậy vấn đề sinh tử là biết phân biệt nhiều dạng người để ứng xử cho thích hợp. Sau đây là năm loại mục tiêu nguy hiểm và khó xử nhất, được những bậc thầy lừa bịp đã xếp loại.

Người kiêu căng ngạo mạn. Mặc dù thoạt tiên hắn có thể ngụy trang tính ngạo mạn, nhưng bạn nên nhớ rằng con người kiêu kỳ nhạy cảm này hết sức nguy hiểm. Chỉ cần cảm thấy bị xúc phạm, dù nhẹ thôi, cũng khiến hắn trả thù một cách tàn bạo. Bạn có thể tự bào chữa rằng “Nhưng tôi chỉ nói như thế như thế ở bữa tiệc, ai ai cũng xỉn cả…” Việc đó không quan trọng. Không có bất kỳ tí sáng suốt nào phía sau hành động phản ứng thái quái của hắn cả, vì vậy bạn đừng bất thì giờ tìm hiểu. Trong tiến trình giao tế với người nào đó, nếu cảm thấy hắn tự hào thái quá, bạn hãy tránh xa. Bất cứ điều gì bạn trông chờ từ con người này cũng không xứng đáng để đánh đổi.

Người mất tự tin không còn phương cứu chữa. Người này cũng có bà con với dạng vừa kể trên, nhưng ít hung bạo hơn và khó nhận ra hơn. Cái tôi của hắn khá mong manh nên hắn không tự tin, và nếu cảm thấy mình bị lừa bịp hoặc tấn công, hắn sẽ cắn răng nuốt cơn nóng giận. Sau đó hắn sẽ trả đũa bằng những cú cắn vặt mà phải mất một thời gian lâu sau, đến khi thấm đòn thì bạn mới nhận ra. Nếu lỡ gây tổn thương cho hạng người này, bạn nên giấu mặt thật lâu. Bạn còn ở trong tầm với thì hắn sẽ rỉa bạn cho đến chết.

Ông đa nghi. Một biến thể của hai loại trên, hắn là một Stalin sắp thành hình. Hắn chỉ thấy những điều muốn thấy ở người khác – và thường khi đó là những điều tệ hại nhất – rồi tưởng tượng rằng ai cũng tìm cách hại mình. Thật ra Ông đa nghi là một dạng ít nguy hiểm nhất trong cả ba: Đầu óc bị chênh một cách… chân thành, dạng người này dễ bị lừa, cũng như Stalin thường xuyên bị qua mặt. Bạn có thể thao túng tính đa nghi của dạng người này để đâm bị thóc chọc bị gạo. Nhưng nếu đã trở thành đối tượng của tính đa nghi ấy, bạn hãy coi chừng.

Rắn độc thù dai. Một khi bị mắc lừa hay bị xúc phạm, loại người này sẽ không để lộ ra mặt, mà sẽ tính toán và chờ đợi. Khi được thời cơ lật đổ tình thế, hắn sẽ chăm chỉ trả thù với sự tinh quái lạ lùng. Cố gắng nhận biết dạng người này qua sự tính toán và khôn vặt ở nhiều lĩnh vực khác nhau của đời sống hắn. Thường thì hắn khá lạnh lùng và không biểu lộ cảm xúc. Nên cẩn thận gấp đôi với con rắn này. Nếu lỡ đụng chạm hắn, bạn phải nghiền cho nát luôn, còn không thì bạn nên biến đi đừng để hắn thấy mặt.

Người thật thà, chất phác và thường là không mấy thông minh. A, hai tai bạn vểnh lên khi phát hiện ra loại nạn nhân hấp dẫn như vậy. Nhưng dạng người này không dễ bị dụ như bạn nghĩ đâu nhé. Để bị rơi vào bẫy, thì nạn nhân phải ít nhiều có tí đầu óc và tưởng tượng – đánh hơi được lợi lộc trước mũi. Còn người khờ quá thì sẽ không cắn câu vì không có khả năng nhận ra miếng mồi. Hắn vô tư đến thế cơ đấy. Dạng người này nguy hiểm không ở chỗ sẽ trả thù hay làm hại ta, nhưng đơn giản là hắn làm ta mất thời gian, tiền bạc, sinh lực và thậm chí cả cái đầu óc sáng suốt của ta, khi ta cố gắng bịp hắn. Bạn hãy thủ sẵn một trắc nghiệm cho đối tượng này dưới dạng một câu chuyện tiếu lâm, chuyện đùa. Nếu nghe xong mà hắn có vẻ ngờ nghệch, thì chắc chắn bạn trúng đài rồi. Còn tiếp tục hay không là tùy bạn, dám chơi dám chịu.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Mất lòng Đại hãn

Vào đầu thế kỷ XIII, shah (vua) Muhammad xứ Khwarezm sau nhiều cuộc chiến chinh đã mở rộng bờ cõi phía Tây từ vùng Thổ Nhĩ Kỳ ngày nay sang đến tận Afghanistan ở phía Nam. Trung tâm đế chế là ở thủ đô Samarkand. Shah có một đội quân hùng mạnh, thiện chiến và chỉ trong vài ngày là có thể động viên 200.000 quân.

Năm 1219 Muhammad tiếp kiến sứ thần của một bộ tộc mới nổi ở phía

Đông, mà lãnh tụ là Thành Cát Tư Hãn. Sứ thần mang rất nhiều loại quà tặng cho Muhammad, mỗi thứ đều đại diện cho những hàng hóa tốt nhất từ đế chế Mông Cổ của Đại hãn. Thành Cát Tư Hãn muốn mở lại Con đường tơ lụa sang châu Âu và gợi ý chia sẻ với Muhammad, đồng thời muốn thiết lập nền hòa bình giữa hai đế chế, Muhammad không biết gã mới phất ở phía Đông kia là ai, song cảm thấy hắn thật ngạo mạn khi muốn nói chuyện ngang hàng với mình. Ông ta không đếm xỉa gì đến lời chào mời ấy. Đại hãn thử chào mời lần nữa: Lần này ông gửi một đoàn hàng trăm con lạc đà chất đầy những món quý hiếm nhất đánh cướp được từ Trung Quốc. Tuy nhiên đoàn chưa kịp đi đến với Muhammad thì Inalchik, viên thống đốc vùng giáp ranh Samarkand, đã đánh cướp và giết sứ thần.

Thành Cát Tư Hãn cho rằng Inalchik tự ý hành động không được Muhammad chấp thuận nên gửi đoàn sứ thần thứ ba đến gặp Muhammad kể lại mọi chuyện và đề nghị hợp tác. Lần này chính Muhammad ra lệnh giết sứ thần, hai sứ còn lại bị cạo đầu đánh đuổi về nước – một sự xúc phạm khủng khiếp đối với danh dự người Mông Cổ. Đại hãn gửi cho shah thông điệp: "Ông đã chọn lựa chiến tranh. Điều gì đến phải đến, và kết cục như nào chúng tôi không rõ, chỉ có Trời mới biết." Năm 1220 Thành Cát Tư Hãn xua quân tiến chiếm thủ phủ của Inalchik, bắt sống hắn rồi sai quân nấu bạc chảy sôi đổ vào mắt và tai.

Sang năm sau, Đại hãn tiến hành một loạt chiến dịch đánh nhanh rút gọn như du kích nhắm vào quân đội hùng mạnh hơn nhiều của shah. Vào thời đó, chiến thuật này hoàn toàn mới – chiến binh Mông Cổ di chuyển cực kỳ nhanh trên lưng tuấn mã, họ lại là những bậc thầy về môn cưỡi ngựa bắn cung. Chẳng bao lâu sau Samarkand bị bao vây phải quy hàng. Muhammad bỏ trốn và qua đời một năm sau đó, toàn thể đế chế rộng lớn bị cày nát. Thành Cát Tư Hãn trở thành chủ nhân duy nhất của Samarkand, của Con đường Tơ lụa và hầu hết Bắc Á.

Diễn giải

Đừng bao giờ cho rằng đối tác yếu hơn ta. Có những người phản ứng chậm khi bị xúc phạm nên khó lường được lòng dạ họ và ta không suy nghĩ gì sau khi lỡ lời xúc phạm. Nhưng sau đó nếu nhận ra rằng lòng tự hào và danh dự bị tổn thương, họ sẽ tấn công bạn thật vũ bão và chớp nhoáng, vì trước đó họ đã chậm nổi giận. Nếu muốn từ chối ai, bạn nên làm một cách lễ phép là lịch sự, ngay cả khi bạn cảm thấy lời đề nghị của họ khá trơ tráo và sự chào mời lại lố bịch. Đừng bao giờ từ chối họ bằng một lời xúc phạm, nhất là khi bạn chưa hiểu rõ về họ. Biết đâu bạn đang đối đãi với một Thành Cát Tư Hãn?

Một mình chống lại Mafia

Khoảng cuối thập niên 1910, những tay bịp bợm tài ba nhất nước Mỹ hợp thành một nhóm lừa đảo ở thành phố Denver bang Colorado. Vào mùa đông họ tràn xuống các bang miền Nam để làm ăn. Năm 1920, một trong những chỉ huy của hội nhóm đó là Joe Furey đang trổ tài ở Texas, gom được hàng trăm ngàn đôla bằng những mánh mung cổ điển. Ở Forth Worth, hắn gặp một con mồi mang tên J. Frank Norflect, chủ một trang trại gia súc rất to. Ông này sụp bẫy. Lóa mắt trước lời hứa hẹn những món tiền khổng lồ, ông ta vét sạch tài khoản ngân hàng được 45.000 đôla và trao cho "tập đoàn" Furey. Vài ngày sau bọn họ trao lại cho Norfleet tiền lời hàng triệu, nhưng khi xem lại mới biết chỉ có vài tờ đôla thật làm mặt, còn bên trong chẻ toàn giấy báo.

Furey từng chơi mánh này hàng trăm lần và nạn nhân mắc cỡ vì quá ngu ngốc nên thường ngậm bồ hòn mà rút kinh nghiệm, chấp nhận tổn thất không dám hé răng. Nhưng Norfleet lại không giống những con mồi ấy. Khi ông đến trình báo tại đồn và cảnh sát trả lời là thủ phạm đã cao bay xa chạy khó mà bắt được, Norfleet khẳng định: "Vậy tôi sẽ đích thân săn đuổi chúng. Tôi quyết chí bắt chúng cho bằng được, cho dù phải bỏ hết cả đời".

Norfleet giao trang trại lại cho vợ chăm sóc để khởi hành chuyến Tây du, vừa đi vừa dò hỏi cho ra những nạn nhân trước đó. Nhờ vậy ông nhận dạng được một tên bịp đang hành nghề tại một khách sạn ở San Francisco. Ông khóa trái nhốt hắn trong phòng, sau đó hắn tự tử vì không muốn bị bỏ tù lâu năm.

Norfleet tiếp tục, bắt trói tên bịp khác tại Montana, rồi sau đó sang tận Anh Quốc, Canada, và Mexico. Cánh tay phải của Furey là Spencer quá kinh hoàng trước cơn phẫn nộ của Norfleet nên chẳng thà nạp mình cho cảnh sát Canada còn hơn là bị Norfleet ăn thua đủ.

Norfleet bắt Furey tại Florida và đích thân giao hắn cho luật pháp. Nhưng ông ta không dừng ở đó mà tiếp tục truy lùng để nhổ cho tận gốc mớ cỏ dại ấy. Norfleet không chỉ chịu tốn nhiều tiền của để săn đuổi, mà còn hy sinh vài năm đời mình cho đến khi tất cả băng nhóm lừa đảo kia vào tù hết.

Sau 5 năm truy lùng, Norfleet đã đơn thương độc mã triệt hạ băng đảng lớn nhất nước Mỹ. Nỗ lực kiên trì này khiến ông phá sản và đổ vỡ gia đình, nhưng khi nằm xuống, ông mỉm cười mãn nguyện.

Diễn giải

Đa số nạn nhân đều chịu nhục chấp nhận. Họ học được một bài, nhìn nhận rằng không có gì là miễn phí cả và sở dĩ mình bị lừa là vì quá tham lam. Tuy nhiên có loại người không chịu uống thuốc đắng. Thay vì suy nghĩ về lòng tham và nhẹ dạ, họ tự cho mình là nạn nhân vô tội.

Có thể loại người này là hiệp sĩ thập tự chinh chiến đấu tranh cho công lý và nhân nghĩa, song thật ra tâm lý họ cực kỳ bất ổn. Khi lỡ mắc mưu, họ tự hoài nghi cao độ và liều mạng sửa chữa sai lầm. Liệu việc nông trang khánh tận, hôn nhân tan nát, liệu những năm tháng phải đi vay mượn để lưu trú trong khách sạn rẻ tiền có đáng với hành động trả thù chỉ vì mình đã bị lừa? Với những ông Norfleet trên thế giới này, khắc phục được sai lầm, nghĩa là lấy lại sự tự tin thì giá nào cũng rẻ.

Ai cũng có lúc bất an, và thông thường cách tốt nhất để lừa đảo là thao túng sự bất an của nạn nhân. Nhưng trong lĩnh vực quyền lực, mọi thứ đều phải có chừng mực, và những ai có tâm lý bất ổn cao độ hơn phần đông trong xã hội, thì những người ấy rất nguy hiểm. Bạn hãy nhớ: trước khi ra tay lừa đảo, hãy nghiên cứu kỹ con mồi. Nhiều người có cái tôi quá mong manh sẽ không thể nuốt trôi sự xúc phạm nhỏ nhất. Muốn biết mình có đụng phải dạng người như vậy không, bạn thử trắc nghiệm xem, chẳng hạn như câu nói đùa nhẹ nhàng. Người tự tin nghe xong cười xòa, còn nếu kẻ kia đổi sắc mặt thì… bạn nên tìm con mồi khác.

Chờ thời phục hận

Vào thế kỷ VII trước Công nguyên, Trùng Nhĩ chúa nước Tấn (697-628 TCN) bị buộc phải lưu đày. Ông ta sống đạm bạc, thậm chí kham khổ, để chờ thời hồi kinh và nối lại cuộc đời vương giả. Lần nọ khi đi ngang nước Trịnh, chúa nước này không biết ông là ai nên đối xử thô lỗ. Quan nước Trịnh bèn tâu “Người này là bậc vương giả sa cơ, xin chúa công đối xử rộng lượng để ông ta phải chịu ơn.” Nhưng chúa nước Trịnh phớt lờ lời khuyên và xúc phạm Trùng Nhĩ lần nữa. Quan nước Trịnh lại tâu “Nếu chúa công không chịu thu phục Trùng Nhĩ, chẳng thà giết hắn chết ngay để phòng ngừa hậu họa”. Chúa chỉ cười mỉa.

Nhiều năm sau Trùng Nhĩ có cơ hội trở về nước và nắm lại quyền lực. Ông ta nhớ rõ trong thời kỳ lưu vong, ai đã tốt và ai đã bạc đãi mình. Và tất nhiên người ông không thể quên chính là chúa nước Trịnh. Khi vừa có thời cơ, ông dẫn ngay đại quân tiến chiếm và buộc chúa nước Trịnh phải chịu kiếp lưu

đày.

Diễn giải

Ta không thể biết chắc người đối diện mình là ai. Người mà hôm nay thân phận còn nhỏ nhoi biết đâu mai sau sẽ nắm quyền lực. Trong đời, ta có thể quên nhiều thứ, nhưng hiếm khi quên lời thóa mạ.

Làm sao chúa nước Trịnh có thể biết rằng Trùng Nhĩ thuộc dạng tham vọng, biết suy tính và tinh quái, một con rắn thù dai? Bạn có thể trả lời rằng không cách nào biết – nhưng đã không biết thì đừng thách thức. Ta chẳng được gì khi xúc phạm người khác một cách không cần thiết. Vừa bị xúc phạm, lại phải ngậm đắng nuốt cay, lúc đó người kia lại càng có vẻ yếu ớt hơn. Hạ nhục được người khác thật hả dạ, song sự hả dạ này thật quá nhỏ nhoi so với mối nguy mai mốt người ta sẽ trả thù.

Vua xe hơi Henry Ford

Năm 1920 là một năm đặc biệt tồi tệ đối với giới buôn tranh ở Mỹ. Những lão khách hàng đại gia lần lượt chết như ruồi, và chưa có nhà triệu phú nào nổi lên để thế chỗ. Tình hình tồi tệ đến mức một số con buôn quan trọng quyết định góp chung tài nguyên lại với nhau, một chuyện chưa bao giờ nghe thấy, bởi vì thông thường giới buôn tranh thương nhau như chó với mèo.

Joseph Duveen là mối lái của những tay tài phiệt lừng lẫy nhất nước Mỹ, vào năm đó còn thất bại nhiều hơn các đồng nghiệp, nên cũng bấm bụng tham gia liên minh vừa kể, quy tụ năm đại gia bự nhất của giới buôn tranh. Quét radar tìm kiếm khách hàng, họ nhất trí rằng hy vọng cuối cùng chính là Henry Ford, vua xe hơi giàu nhất nước Mỹ. Ford chưa phiêu lưu vào thị trường tranh, và là mục tiêu quan trọng đến mức cả bọn năm người đều cảm thấy có ăn khi cùng hợp tác.

Năm người đặt in bộ sách giới thiệu “Một trăm bức tranh tuyệt tác nhất thế giới” (mà do tình cờ nào đó đều thuộc sở hữu của nhóm). Nhóm bỏ ra nhiều tuần công sức để sản xuất bộ sách ba quyển thật đồ sộ, đầy đủ ảnh chụp các bức tuyệt tác, kèm với lời diễn giải học thuật cho mỗi bức. Sau đó họ xin cái hẹn đến tận tư gia để mang biếu cho Ford. Chỉ cần mua trọn bộ tranh này, Ford sẽ trở thành nhà sưu tập lớn nhất thế giới. Đến nhà Henry Ford ở Dearborn tại bang Michigan, cả bọn ngạc nhiên trước sự đơn giản của người giàu nhất nước Mỹ: rõ ràng đây là người hết sức chân chất.

Ford tiếp cả nhóm ở phòng làm việc. Xem xét bộ ca-ta-lô, ông xuýt xoa lý thú và tấm tắc khen ngợi. Nhóm buôn tranh bắt đầu mơ tưởng về hàng triệu đôla sắp sửa chảy vào túi mình. Tuy nhiên khi xem xong, Ford đặt sách xuống và nói: "Thưa các vị, những quyển sách đẹp, với nhiều hình ảnh minh họa tuyệt vời như thế này hẳn phải đắt tiền lắm!". "Ô nhưng thưa ông Ford," Duveen kêu lên, "chúng tôi không định mời ông mua những quyển sách này. Chúng tôi chủ ý mang chúng đến cho ông xem hình chụp những bức tranh. Chúng tôi kính biếu ông bộ sách quý này." Ford có vẻ bối rối: "Ô thưa các vị, các vị thật có lòng, nhưng tôi không biết làm cách nào để nhận một món quà tuyệt đẹp và đắt tiền như thế từ những người tôi chưa được quen". Duveen giải thích Ford rằng những ảnh chụp trong sách chính là minh họa các bức tranh mà họ mời ông mua. Cuối cùng Ford cũng hiểu ra. "Nhưng thưa các vị," Ford nói, "tôi cần làm gì những bức tranh đó, trong khi ảnh chụp trong sách lại tuyệt đẹp như thế này?"

Diễn giải

Joseph Duveen từng tự hào rằng mình nghiên cứu trước nạn nhân và khách hàng rất kỹ càng, nhằm phát hiện các nhược điểm và khẩu vị đặc biệt của họ trước khi tiếp xúc. Vì quá nóng ruột nên ông ta bỏ qua chiến thuật này chỉ một lần với Henry Ford. Sau khi phạm sai lầm, phải mấy tháng sau Duveen mới lấy lại được tinh thần và vốn liếng. Ford là loại người chất phác khiêm nhu không đáng cho Duveen bỏ nhiều công sức như vậy. Ford là điển hình của dạng người suy nghĩ giản đơn, trí tưởng tượng không đủ phong phú để bạn lừa đảo. Từ đó về sau, Duveen để dành công sức cho những Mellon và Morgan trên thế giới – những người đủ trình độ thông minh để lọt vào bẫy.

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Đánh giá để hiểu được người đối diện, đó là kỹ năng quan trọng nhất để mưu cầu và duy trì quyền lực. Nếu không đánh giá được, xem như ta mù: Ta không chỉ đụng chạm với loại người không nên đụng chạm, mà lại còn chọn sai đối tượng thao tác, chẳng hạn như đang xúc phạm người khác mà ta cứ nghĩ là mình làm đẹp lòng họ. Vì vậy, trước khi hành động bạn nên cân đo đong đếm thật kỹ đối phương. Nếu không bạn sẽ phí thời gian và phạm phải sai lầm. Hãy tìm hiểu nhược điểm của đối phương, khe nứt trong lớp áo giáp, tìm hiểu xem họ thường tự hào hoặc bất ổn về việc gì.

Hai điểm cuối cần lưu ý: Thứ nhất, đừng dựa vào bản năng của mình để đánh giá đối phương, vì bản năng không được chính xác. Không gì có thể sánh được với sự hiểu biết cụ thể. Bạn cứ theo dõi và nghiên cứu đối phương

cho dù có phải mất nhiều thời gian, vì về lâu dài sẽ rất đáng công bạn bỏ ra.

Thứ hai, đừng tin vào vẻ bề ngoài. Khẩu phật tâm xà là chuyện dễ làm, còn kẻ ăn nói mạnh bạo lại là tên hèn nhát. Bạn hãy luyện cách nhìn xuyên qua vỏ bọc, đừng tin vào cái vẻ mà người khác muốn phô ra.

Hình ảnh:

Thợ săn. Đối với sói và chồn, thợ săn đặt bẫy khác nhau. Anh ta không đặt ở nơi mà sẽ không có con thú nào ăn. Anh ta biết rất rõ về con mồi, về thói quen và hang ổ, từ đó việc săn bắt mới hiệu quả.

Ý kiến chuyên gia:

Hãy tin là không có loại người nào quá tầm thường, quá hèn mọn, nhưng những người ấy sẽ có lúc lợi ích cho bạn; tuy nhiên nếu bạn đã có lần tỏ vẻ khinh miệt họ thì họ sẽ không giúp bạn. Người ta có thể quên đi những sai lầm, nhưng không bao giờ quên sự miệt thị. Lòng tự trọng của chúng ta sẽ nhớ lấy mãi mãi.

(Lord Chesterfield, 1694-1773)

>

NGHỊCH ĐẢO

Bạn có thể được lợi ích gì khi mù tịt về người khác? Hoặc bạn phân biệt được giữa sói và cừu, hoặc bạn phải trả giá. Hãy tuân thủ nguyên tắc này đến tận cùng phạm vi của nó; nguyên tắc này không có nghịch đảo, bạn đừng tìm kiếm mất công.

NGUYÊN TẮC 20

ĐỪNG DẤN THÂN VỚI PHE NÀO CẢ

Chỉ có người dại dột mới nhanh nhảu kết bè tạo phái. Đừng dấn thân với bất kỳ phe nào hoặc "đại nghĩa" nào, ngoại trừ phe của chính bạn. Giữ vững được độc lập ta sẽ đứng trên các phe khác – làm cho họ đối đầu với nhau và tìm cách tranh thủ ta.

PHẦN I:

KHÔNG DẤN THÂN VỚI PHE NÀO,

ĐỂ CHO CÁC PHE VE VÃN MÌNH

Nếu để cho người khác có cảm giác rằng ta ít nhiều thuộc về họ, thì ta sẽ mất thế thượng phong đối với họ. Đừng đặt tình cảm vào họ, rồi họ sẽ cố gắng lấy lòng ta. Cứ giữ tư thế độc lập, sức mạnh của ta sẽ được tăng cường bởi họ muốn lôi kéo ta về phe, vì vậy họ phải ve vãn ta. Hãy đóng vai Virgin Queen (Nữ hoàng Trinh nguyên): cho họ khát khao, đừng cho thỏa mãn.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Khi Nữ hoàng Elizabeth I lên ngôi trị vì nước Anh vào năm 1558, mọi người cứ rùm beng về việc tìm cho nữ hoàng một tấm chồng. Vấn đề được Nghị viện luận bàn chính thức, và mọi tầng lớp dân chúng ở Anh cũng tranh cãi về việc này. Tuy chưa thống nhất được xem ai xứng đáng làm chồng nữ hoàng, song mọi người đều nhất trí là nữ hoàng phải có chồng càng sớm càng tốt, bởi vì hậu tất phải có vua và tất phải có con nối dõi. Bàn bạc tranh cãi như thế suốt nhiều năm. Nhiều vị độc thân đẹp trai và xứng đáng nhất đều mong mỏi lọt vào mắt xanh nữ hoàng – Sir Robert Dudley, Bá tước xứ Essex, Sir Walter Raleigh. Nữ hoàng không ngăn cản họ đến, nhưng hình như cũng không lấy gì làm khẩn trương, tha hồ để mọi người đoán già đoán non xem ai là người trong mộng. Năm 1566, Nghị viện cử phái đoàn đến giục nữ hoàng sớm lập gia đình trước khi quá tuổi sinh nở. Nữ hoàng không cãi, không bác bỏ ý kiến phái đoàn, nhưng nàng vẫn giữ nguyên tình trạng trinh nữ.

Cái trò tinh tế của Elizabeth đối với những người theo đuổi dần dần khiến mọi người tưởng tượng đủ thứ khoái lạc tính dục, hoặc biến nữ hoàng trở thành đối tượng để tôn thờ. Quan ngự y Simon Forman ghi nhật ký rằng ông

mơ thấy mình phá trinh nàng. Họa sĩ vẽ nàng là nữ thần Diana đang vui vầy với những thiên nữ khác. Thi sĩ Edmund Spenser và nhiều thi sĩ khác làm thơ ca ngợi Virgin Queen, gọi nàng là "nữ hoàng của thế giới", "Trinh nữ thánh thiện" trị vì thế giới và làm các vì sao chuyển động. Khi hầu chuyện với Elizabeth, các phe đeo đuổi nói bóng gió về chuyện gối chăn nhưng nữ hoàng vẫn không làm mặt giận. Trái lại nàng cứ để cho cơn khao khát của họ nóng bỏng thêm, nhưng đồng thời vẫn giữ khoảng cách vừa đủ.

Khắp châu Âu, các hoàng gia đều biết cuộc hôn nhân với Elizabeth sẽ bảo đảm cho sự giao hảo, liên minh giữa nước đó với nước Anh. Vua Tây Ban Nha ve vãn nàng, trong khi ông hoàng Thụy Điển và Thượng công nước Áo cũng vậy.

Vấn đề ngoại giao hàng đầu đối với Elizabeth chính là sự nổi dậy ở các khu vực Lowlands vùng Flander và Dutch, lúc ấy thuộc sở hữu Tây Ban Nha. Liệu nước Anh có nên đoạn giao với Tây Ban Nha để chọn Pháp làm đồng minh chính ở châu lục, và như thế lại khuyến khích dân chúng hai vùng Flander và Dutch nổi dậy đòi độc lập? Đến năm 1570 tình hình có vẻ như chọn liên minh với Pháp là khôn ngoan nhất. Lúc ấy Pháp có hai ứng viên thuộc dòng quý tộc, hai công tước xứ Anjou và xứ Alencon, bào đệ của vua Pháp. Vậy ai sẽ được người đẹp chọn? Người nào cũng có điểm mạnh, do đó Elizabeth đều để cả hai nuôi hy vọng. Vấn đề âm ỉ suốt nhiều năm. Công tước Anjou nhiều lần viếng thăm nước Anh, công khai hôn Elizabeth, thậm chí gọi nàng bằng tên thân mật, và nàng có vẻ chấp nhận tình cảm ấy.

Trong lúc nữ hoàng vờn cả hai anh em công tước, Pháp và Anh ký một hiệp ước hòa bình. Đến năm 1582 Elizabeth cảm thấy có thể chấm dứt sự tán tỉnh. Đặc biệt đối với công tước Anjou thì quả là nhẹ gánh cho nàng: Cũng vì ngoại giao mà nàng cắn răng cam chịu sự ve vãn của người mà chỉ nhìn thôi cũng muốn dội ngược. Một khi hòa ước được ký xong rồi, Elizabeth chọn cách lễ độ nhất để nói không với công tước.

Lúc ấy nữ hoàng đã quá tuổi sinh sản, có thể sống hết phần còn lại của cuộc đời như ý muốn, và thanh thản nhắm mắt với tư cách là Virgin Queen. Mặc dù không con nối dõi, nhưng nữ hoàng đã trị vì suốt một thời kỳ yên bình và phong phú về văn hóa.

Diễn giải

Elizabeth có nhiều lý do chính đáng để không lập gia đình, vì đã từng chứng kiến những lỗi lầm của người chị em họ là Mary Nữ hoàng xứ Scotland. Vì

không chịu bị trị vì bởi một người phụ nữ, dân Scotland mong muốn Mary thành thân, và với mối nào mang lại nhiều lợi ích. Nếu lấy người nước ngoài thì không được lòng dân, còn nếu chọn một quý tộc nào đó thì chỉ dấy lên ganh tỵ và đấu tranh nội bộ. Cuối cùng Mary chọn Lord Darnley, nhưng ông này lại theo Công giáo, vì vậy người Scotland Tin lành nổi trận lôi đình, bạo loạn liên tục tiếp diễn.

Elizabeth biết hôn nhân thường chỉ mang lại tai họa cho một người trị vì thuộc nữ giới: Thành thân và dấn thân với một phe phái hoặc quốc gia, nữ hoàng sẽ sa lầy vào những xung đột không do mình gây ra, những cuộc xung đột có thể vượt quá tầm kiểm soát và đưa nữ hoàng vào một cuộc chiến vô ích. Ngoài ra lúc ấy về thực tế chính chồng của nữ hoàng mới nắm hết quyền hành, và có khuynh hướng loại bỏ vợ mình, như Darnley toan hất chân Mary. Elizabeth đã quá thuộc bài học này. Ngồi trên ngôi báu, bà có hai mục tiêu: tránh hôn nhân và tránh chiến tranh. Bà xoay sở kết hợp hai mục tiêu này bằng cách vờn vẽ khả năng hôn phối nhằm thiết lập liên minh. Bà biết giây phút gật đầu ưng thuận chính là giây phút mất hết mọi quyền lực. Vì vậy Elizabeth phải khơi gợi sự thèm muốn bằng một màn bí ẩn, không bao giờ phá tan hy vọng của ai, nhưng cũng không bao giờ quy phục.

Qua một đời vờn mồi như vậy, Elizabeth đã kiểm soát được đất nước và những ai định chinh phục bà. Vì là trung tâm của chú ý nên bà nắm quyền. Đặt sự độc lập tự thân trên tất cả, Elizabeth đã bảo toàn được quyền lực và biến mình thành một đối tượng được tôn thờ.

Chẳng thà làm ăn mày độc thân còn hơn nữ hoàng có chồng.

(Nữ hoàng Elizabeth I, 1533-1603)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Vì quyền lực tùy thuộc rất nhiều vào vẻ bề ngoài, bạn phải học mánh khóe làm tôn hình ảnh mình lên. Giữ vững độc lập và không dấn thân với bất kỳ cá nhân hay đoàn thể nào chính là một trong những mánh khóe ấy. Mặc dù không về phe người khác, nhưng họ sẽ không giận, trái lại kính nể bạn. Trong phút chốc bạn có vẻ đầy quyền uy bởi vì bạn là người rất khả đắc, thay vì ngã vào vòng dây của nhóm, hoặc của một quan hệ nào đó như số đông thường làm. Theo thời gian, vầng hào quang quyền lực ấy sẽ tỏa rộng: Bạn càng được tiếng độc lập, sẽ càng có nhiều người muốn phủ dụ bạn, muốn là người lôi kéo được bạn. Sự thèm muốn giống như con virus: Thấy ai đó thèm muốn một đối tượng, người ta cũng thấy đối tượng ấy sao mà

đáng thèm.

Người ta sẽ thử mọi cách kín đáo để lôi kéo bạn. Từ quà tặng cho đến ưu đãi, mục đích là để bạn phải hàm ân. Hãy khuyến khích sự ân cần ấy, hãy kích thích mối quan tâm kia, nhưng đừng dấn thân với bất kỳ giá nào. Muốn nhận quà tặng hay ưu đãi hay không là tùy bạn, nhưng nhớ cẩn thận duy trì sự độc lập tinh thần. Đừng sơ hở lọt vào tình huống phải chịu ơn ai đó. Vì lúc vừa dấn thân thì vầng hào quang liền tắt, bạn trở thành tầm thường như bất kỳ ai.

Tuy nhiên nên nhớ rằng mục đích của những lời khuyên trên không phải là chối bỏ người khác hoặc làm ta mang tiếng là không thể tận tâm với bất cứ ai. Giống như Virgin Queen, ta hãy khuấy động vụ việc, kích thích sự quan tâm, làm các phe nghĩ rằng họ sẽ lôi kéo được ta. Vì vậy thỉnh thoảng ta cũng phải mềm dẻo chiều họ một chút - nhưng nhớ là chỉ một chút thôi.

Alcibiades, chiến binh và chính khách Hy Lạp, đã diễn trò vừa kể thật hoàn hảo. Chính ông ta đã động viên tinh thần và đứng đầu đại đoàn quân Athens xâm chiếm đảo Sicily vào năm 414 TCN. Khi hồi hương, bị nhân dân Athens ganh tỵ vu cái nên Alcibiades quy hàng thành bang đối thủ là Sparta, thay vì phải ra tòa. Rồi sau khi quân Athens thua ở Syracuse, Alcibiades lại rời Sparta đầu quân cho Persia. Đến lúc này cả hai thành phố Athens và Sparta đều ve vãn Alcibiades vì ông ta có ảnh hưởng đối với Persia. Và trước tình hình đó, người Persia lại càng thêm tôn kính Alcibiades. Với phe nào ông cũng hứa, nhưng không thật sự dấn thân, và cuối cùng Alcibiades trở thành người cầm chịch.

Nếu mưu cầu quyền uy và thế lực, ta hãy thử chiến thuật của Alcibiades: đặt mình vào giữa hai thế lực đang găng nhau. Ta dụ phe này bằng lời hứa giúp đỡ, phe kia sẽ o bế ta để tranh thủ. Lúc này ta trở thành nhân vật quan trọng. Ta sẽ có nhiều quyền lực hơn nếu so với việc ta chỉ ngả về một phe. Để chiến thuật này chỉn chu hơn, ta cố gắng đừng để tình cảm vướng vào phe nào cả và xem các phe như là quân chốt để mình tiến lên.

Giữa đợt vận động tranh cử tổng thống Mỹ hồi năm 1968, Henry Kissinger gọi điện đến nhóm Richard Nixon. Trước đó ông ta liên minh với Nelson Rockefeller, người vừa thất bại trong việc tìm sự đề cử của đảng Cộng hòa. Kissinger gọi điện đến chào mời nhóm Nixon nhiều thông tin nội bộ quý giá liên quan đến những đàm phán hòa bình cho Việt Nam. Ông ta có cài người trong toán hòa đàm để nắm bắt các thông tin sốt dẻo nhất. Nhóm Nixon vui mừng chấp nhận sự chào hàng ấy.

Tuy nhiên cùng lúc đó Kissinger cũng tiếp cận ứng viên được đảng Dân chủ đề cử là Hubert Humphrey. Nhóm Humphrey cũng cần cùng loại thông tin đó và Kissinger cung cấp ngay. Ông ta bảo họ rằng mình ghét Nixon từ nhiều năm nay. Nhưng thật ra Kissinger chẳng ưa bên nào cả. Mong muốn thật sự của ông ta là cả hai phe Nixon lẫn Humphrey đều hứa bổ nhiệm ông ta vào một chức vụ cao cấp trong nội các mới. Cho dù phe nào thắng cử thì sự nghiệp của Kissinger cũng an toàn.

Tất nhiên phe thắng cử là Nixon và Kissinger được cái ghế quan trọng. Ngay cả khi được nhậm chức rồi, Kissinger cũng cẩn thận không tỏ ra mình là người "đậm đà" Nixon. Khi Nixon tái đắc cử vào năm 1972, nhiều người còn trung thành với Nixon hơn Kissinger nhưng vẫn bị cho nghỉ việc. Ngoài ra ông ta cũng là viên chức cao cấp duy nhất của nội các Nixon đã sống sót qua vụ Watergate, và phục vụ tổng thống kế nhiệm Geral Ford. Nhờ giữ được một chút khoảng cách nên Kissinger vẫn ăn nên làm ra trong thời buổi nhiễu thương.

Người nào áp dụng chiến lược này thường ghi nhận một hiện tượng lạ: Ai nhanh nhảu hùa theo ủng hộ phe nào đó thì thường lại ít được kính nể, bởi vì muốn được hắn giúp sức thì dễ quá. Trong khi đó ai đứng hơi lui một chút lại được nhiều người o bế. Khi tạo khoảng cách ta cũng tạo ra quyền thế, do đó phe nào cũng muốn ta về cùng.

Vừa thoát khỏi những năm tháng nghèo túng khi khởi đầu sự nghiệp, Picasso trở thành nghệ sĩ thành công nhất trên thế giới. Nhưng ông không dấn thân với bất kỳ nhà buôn tranh nhất định nào, mặc dù họ vây chặt lấy ông để đưa ra nhiều lời hứa hẹn và chào mời hết sức hấp dẫn. Ngược lại ông tỏ vẻ không quan tâm nên lại càng làm họ muốn phát cuồng, bởi lẽ càng giành giật thì tranh của ông càng tăng giá.

Khi muốn hòa hoãn với Liên Xô, Henry Kissinger (lúc ấy là ngoại trưởng Mỹ) không phát đi tín hiệu hòa khí hoặc nhượng bộ, nhưng lại ve vãn Trung Quốc. Việc này làm cho Liên Xô vừa tức vừa lo – lúc đó Liên Xô đang bị cô lập về mặt chính trị và sẽ càng bị cô lập hơn nếu Mỹ và Trung Quốc xáp lại gần nhau. Hành động này của Kissinger đã buộc Liên Xô ngồi vào bàn đàm phán. Trên tình trường, chiến thuật này có cùng tác động: Muốn chinh phục một phụ nữ, Stendhal khuyên, bạn hãy chinh phục em gái cô ta trước.

Cứ giữ thế độc lập rồi mọi người sẽ đến với ta. Thách thức đối với họ là phải chinh phục được trái tim ta. Khi nào ta còn bắt chước được Virgin Queen và kích thích họ hy vọng, khi ấy ta còn là phiến nam châm thu hút sự chú ý và

khát khao.

>

Hình ảnh:

Virgin Queen. Đối tượng trung tâm của chú ý, thèm muốn, và tôn thờ. Không bao giờ dấn thân với phe nào, Virgin Queen khiến các phe luôn chờn vờn xung quanh như các hành tinh, không thể tách khỏi quỹ đạo nhưng cũng không thể tiến đến gần Mặt trời.

Ý kiến chuyên gia:

Đừng dấn thân với cá nhân hoặc nhóm nào cả, vì như thế sẽ là nô lệ. Bạn đừng nợ một cam kết hoặc một ân nghĩa nào cả - vì những thứ đó là mánh khóe của kẻ khác muốn đưa bạn vào phạm vi quyền lực của hắn…

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

>

PHẦN II:

KHÔNG DẤN THÂN VỚI BẤT KỲ AI –

HÃY ĐỨNG CAO HƠN CUỘC XUNG ĐỘT

Đừng để người khác lôi kéo mình vào ba cái chuyện gấu ó và đấu tranh của họ. Cứ tỏ vẻ quan tâm ủng hộ nhưng vẫn tìm cách đứng ngoài, cứ tọa sơn quan hổ đấu và chờ đợi. Sau khi chiến đấu đã đời và thấm mệt, họ sẽ như trái chín cây chờ được hái. Thật ra bạn còn có thể khuấy động cho các phe đối đầu nhau, sau đó mới tự nguyện đứng ra làm trung gian để gom thu quyền lực của nhà môi giới.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Vào cuối thế kỷ XV, những thị quốc hùng mạnh nhất ở Italia – như Venice, Florence, Rome, và Milan – đều thường xuyên đối đầu nhau. Lảng vảng phía trên những tranh chấp ấy là hai nước Pháp và Tây Ban Nha sẵn sàng tóm lấy bất cứ điều gì tóm được từ các thế lực mệt mỏi ở Italia. Và kẹt cứng ở giữa các anh cả đó là thị quốc Mantua bé xíu của vị công tước trẻ Gianfrancesco Gonzaga. Mantua nằm ở vị trí chiến lược phía Bắc Italia và trước sau gì cũng

bị các đại gia nuốt chửng.

Gonzaga là chiến binh dũng cảm, đồng thời là vị chỉ huy tài ba, vì vậy ông trở thành một loại tướng đánh thuê cho bên nào trả giá cao hơn. Năm 1490 ông cưới Isabella d'Este, con gái của Công tước vùng Ferrara, một lãnh thổ nhỏ bé khác ở Ý. Vì phần lớn thời gian phải xa Mantua để chiến chinh, Gonzaga giao toàn quyền trị vì lại cho Isabella.

Với Isabella, trắc nghiệm đầu tiên ở tư thế một người trị vì xảy ra vào năm 1498, khi vua Louis XII nước Pháp chuẩn bị quân lực tấn công Milan. Theo một thói quen khả ố, các Nhà nước khác ở Italia lập tức nghiên cứu cách lợi dụng tình thế nguy nan của Milan. Giáo hoàng Alexander VI hứa không can thiệp, xem như phía Pháp toàn quyền hành động. Thành phố Venice cũng cho biết sẽ không tiếp cứu Milan với hy vọng là phía Pháp sẽ nhường cho mình lãnh thổ Mantua. Người đứng đầu Milan là Lodovico Sforza bỗng dưng thấy mình lẻ loi và bị bỏ rơi. Ông quay sang cầu viện Isabella d'Este, một trong những bạn hữu thân thiết nhất (và theo tin đồn đó là tình nhân của Sforza), nài nỉ cô thuyết phục chồng mang quân tiếp cứu. Isabella có nói với chồng nhưng không được sự ưng thuận, vì Gonzaga bảo tình thế của Sforza là hết cứu. Vì vậy vào năm 1499, Louis XII dễ dàng tiến chiếm Milan.

Giờ đây Isabella phải đối diện tình trạng khó xử: Nếu vẫn giữ lòng trung với Sforza thì quân Pháp sẽ được thể tấn công Mantua luôn. Nhưng nếu liên minh với Pháp thì một khi Pháp rút quân, những Nhà nước khác ở Italia sẽ thù hận mình, kể cả nhân dân Mantua. Và nếu cầu cứu Venice hoặc Roma thì họ sẽ tiện thể nuốt chửng Mantua dưới cái bình phong mang quân tiếp viện. Nhưng Isabella buộc phải có thái độ. Vị vua hùng mạnh nước Pháp đang đứng sát sau lưng nên cô ta quyết định hữu nghị với ngài như đã từng hữu nghị với Sforza trước đó – bằng những món quà thông minh, những bức thư bóng gió, và tiềm năng cận kề người đẹp.

Năm 1500 Louis mời Isabella tham dự buổi đại tiệc tại Milan để ăn mừng chiến thắng. Nhân cơ hội này Isabella trổ hết tài nghệ để quyến rũ nhà vua. Kết quả là Louis hứa bảo vệ sự độc lập của Mantua không để Venice mó vào.

Tuy nhiên mối nguy này vừa qua thì mối nguy khác lại đến, lần này từ phương Nam, dưới bộ mặt của Cesare Borgia. Bắt đầu từ năm 1500, Borgia dẫn quân đều bước Bắc tiến, nhân danh thân phụ là Giáo hoàng Alexander để gom thu tất cả các lãnh thổ nhỏ. Isabella hoàn toàn hiểu rõ Borgia: Không nên tin cậy và cũng không nên xúc phạm hắn. Ta phải mơn trớn hắn, nhưng

phải nhớ giữ hắn cách một tầm tay.

Ngoài việc lấy lòng Borgia, Isabella còn dặn dò mọi người không được nói xấu hắn vì quân gián điệp có mặt khắp nơi và Borgia chỉ cần một cái cớ nhỏ nhất cũng xua quân tiến chiếm. Khi sinh con, Isabella mời Borgia làm cha đỡ đầu. Ngoài ra, bà còn úp mở khả năng thông gia giữa hai gia đình. Kế hoạch này ít nhiều thành công bởi vì Mantua được yên thân trong tiến trình xâm lược của Borgia.

Vào năm 1530, cha của Cesare Borgia là Alexander qua đời, và vài năm sau tân giáo hoàng Julius II khởi chiến để đánh đuổi quân đội Pháp ra khỏi lãnh thổ Italia. Khi người đứng đầu Nhà nước Ferrara – Alfonso, anh của Isabella – liên minh với Pháp, Julius quyết định tấn công để làm nhục Alfonso. Một lần nữa Isabella lại lâm vào tình thế khó xử. Không dám liên minh với giáo hoàng và cũng không dám đứng về phe anh mình, Isabella một lần nữa phải chơi trò nước đôi. Một mặt cô thuyết phục chồng ủng hộ giáo hoàng, biết rằng ông ta sẽ chỉ đánh cho có. Mặt khác cô để cho quân đội Pháp mượn đường đi ngang qua Mantua để đến tiếp cứu Ferrara. Miệng lớn tiếng tố cáo người Pháp đã “xâm lăng” lãnh thổ mình, nhưng trên thực tế Isabella lại cung cấp cho họ nhiều tin tình báo quý giá. Để giáo hoàng tin vào một vụ xâm lăng, Isabella còn dặn người Pháp giả bộ cướp phá Mantua. Lần nữa cô lại thành công: giáo hoàng không đụng đến Mantua.

Năm 1513 sau cuộc bao vây kéo dài, cuối cùng Justin cũng đánh bại Ferrara, và quân đội Pháp rút lui. Bị nỗ lực chinh chiến bào mòn, giáo hoàng chết vài tháng sau đó. Với cái chết ấy, chu kỳ những cuộc chiến và cãi vã vặt vãnh bắt đầu lặp đi lặp lại.

Dưới thời trị vì của Isabella, Italia chứng kiến nhiều vật đổi sao dời: Các giáo hoàng đến rồi đi, Cesare Borgia lên voi xuống chó, đế chế Venice tan nát, Milan bị xâm lược, Florence suy tàn, Rome bị hoàng đế Charles V dòng họ Habsburg đánh phá. Qua cuộc nhiễu thương ấy, xứ sở Mantua nhỏ bé không chỉ tồn tại mà còn phát triển. Chủ quyền và sự giàu mạnh của Mantua đứng vững suốt một thế kỷ sau khi Isabella qua đời vào năm 1539.

Diễn giải

Isabella d’Este biết rất rõ tình thế chính trị của Italia: Một khi công khai đứng về phe bất kỳ ai, xem như ta tự kết liễu cuộc đời. Phe mạnh hơn sẽ xâm lăng ta, còn kẻ yếu hơn sẽ làm ta mỏi mòn. Liên minh mới sẽ tạo ra kẻ thù mới, rồi chu kỳ này lại khuấy lên nhiều xung đột nữa, nhiều thế lực khác sẽ

nhập cuộc, cho đến lúc ta không thể nào rút chân ra khỏi vũng lầy ấy. Và cuối cùng bạn ta sụp đổ vì kiệt sức.

Isabella lèo lái đất nước theo hướng duy nhất có lợi. Bà không tự cho phép mình dại dột phải trung thành với một vị vua hay công tước nào. Và bà cũng không định ngăn chặn những xung đột đang hoành hành – như thế chỉ tổ sa lầy vào đó mà thôi. Và trong trường hợp nào thì xung đột cũng có lợi cho Isabella. Nếu các bên cố diệt nhau cho bằng được và bào mòn sức lực thì họ sẽ không còn đủ mạnh để nuốt chửng Mantua. Suối nguồn quyền lực của Isabella chính là biết khôn ngoan tỏ vẻ quan tâm đến sự vụ và lợi ích của mỗi bên, trong khi thật ra không dấn thân với ai cả, ngoại trừ phe mình và đất nước mình.

Một khi dấn thân vào một cuộc chiến không do mình chọn, ta sẽ mất hết mọi thế chủ động. Lợi ích của ta buộc phải phục tùng lợi ích các phe lâm chiến, ta trở thành công cụ của họ. Hãy học cách làm chủ bản thân, cưỡng lại khuynh hướng tự nhiên tạo bè kết phái để cắn hùa. Hãy tỏ ra hữu nghị và dễ thương đối với từng phe, rồi lui về một bước cho họ choảng nhau. Cứ sau mỗi trận đánh thì họ suy yếu thêm một chút, và ta lại mạnh lên thêm một chút nhờ bảo toàn lực lượng.

Trai cò giằng co, ngư ông đắc lợi.

(Tục ngữ Trung Quốc)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Muốn chiến thắng trong trò chơi quyền lực, ta phải biết làm chủ cảm xúc. Nhưng ngay cả khi làm chủ được bản thân, ta vẫn không thể kiểm soát được tính khí của các phe chung quanh. Và đó là mối nguy. Hầu hết mọi người đều hành động trong một cơn lốc cảm xúc, liên tục đối phó và tạo ra những cuộc đấu tranh và xung đột. Sự tự chủ và tự quyết của ta sẽ khiến họ băn khoăn và bất an. Họ sẽ cố lôi kéo ta vào cơn lốc để chiến đấu hoặc giảng hòa giúp họ. Nếu chiều theo những lời nài nỉ rất xúc động ấy, dần dà ta sẽ nhận ra rằng đầu óc mình bị vấn đề của họ chiếm mất. Đừng để cho bất kỳ dạng từ bi hay thương hại nào lôi kéo ta. Lỡ sa lầy rồi ta sẽ không bao giờ thắng cuộc, mọi xung đột chỉ có thể trầm trọng thêm mà thôi.

Mặt khác, ta cũng không thể tuyệt đối đứng ngoài lề cuộc chiến, vì như thế ta tạo ra sự mất lòng không đáng có. Ta phải khôn khéo tỏ vẻ quan tâm đến vấn đề của các bên, thậm chí đôi khi làm bộ đứng về phe họ. Nhưng trong

khi đóng kịch như vậy, ta vẫn phải giữ vững sức mạnh và đầu óc minh mẫn, không cho cảm xúc xen vào. Cho dù các bên có cố lôi kéo cách mấy, ta đừng bao giờ dấn thân sâu quá cái bề mặt ấy. Ta hãy biếu xén họ, nhìn họ bằng cặp mắt đầy vẻ cảm thông, thỉnh thoảng nếu cần cũng làm bộ đẩy đưa úp mở - nhưng bên trong, ta cố gắng giữ cho những vị vua thân thiết và những Borgia xảo quyệt cách xa một tầm tay. Không dấn thân nghĩa là giữ vững quyền tự quyết, ta giữ được thế chủ động: Hành động của ta do ta chọn, chứ không phải là những động thái đối phó với các thế lực quanh ta.

Không dấn thân vào cuộc đấu tranh, ta có đủ thời gian suy tính lúc nào nhảy vào. Ta cũng có thể đi trước một bước bằng cách hứa hẹn với từng phe, trong khi mưu tính thế nào để kết cục kẻ chiến thắng vẫn là mình. Đó là chiến lược của Castruccio Castracani, thị trưởng Lucca thực hiện hồi thế kỷ XIV khi ông mưu đồ xâm chiếm Pistoia. Một cuộc bao vây sẽ hao phí rất nhiều, cả về sinh mạng lẫn tài chính, nhưng Castruccio biết trong trấn Pistoia có hai phe kình địch nhau, gọi là bên Trắng và bên Đen. Ông ta thương lượng và hứa giúp bên Đen, rồi lại lén hứa hẹn bắt bồ với bên Trắng. Và Castruccio giữ đúng lời hứa – phái một đạo quân đến cửa trấn nơi bên Đen kiểm soát, và đương nhiên binh đội của Castruccio được hoan nghênh. Một binh đội khác như vậy cũng được gửi đến cửa trấn dưới quyền kiểm soát của bên Trắng, và cũng được cho vào. Hai binh đội gặp nhau ở giữa trấn, hợp thành lực lượng hùng mạnh chiếm luôn trấn Pistoia, giết chết lãnh đạo các phe kình địch, chấm dứt chiến tranh khi Pistoia đã về tay Castruccio.

Giữ vững quyền tự quyết, ta được lợi thế chọn lựa khi các phe đến với ta – ta có thể đóng vai trung gian hòa giải trong khi thật ra đang thủ lợi cho riêng mình. Sợ phe kia tranh thủ được ta, phe này sẽ trả giá cao hơn. Hoặc như Castruccio, ta giả vờ bắt bồ với từng bên để xơi gọn nguyên mâm.

Thường khi xung đột vừa nổ ra, ta có khuynh hướng theo phe mạnh nhất, hoặc phe nào có vẻ lợi ích về mặt liên minh. Đây là hành động có rủi ro. Thứ nhất, rất khó tiên đoán về lâu về dài phe nào sẽ thắng thế. Ngay cả khi đoán đúng và liên minh với phe mạnh nhất, ta vẫn có khả năng bị nuốt chửng, hoặc tốt lắm cũng là bị phớt lờ khi phe đó chiến thắng. Còn nếu bắt bồ với kẻ yếu hơn thì xem như ta tận số. Hãy chơi tình chờ và chiến thắng.

Vào thời Cách mạng tháng Bảy ở Pháp vào năm 1830, sau ba ngày bạo loạn, chính khách Talleyrand, lúc ấy đã già, đang ngồi gần cửa sổ lắng nghe chuông đổ báo tin kết thúc bạo loạn. Quay sang một phụ tá, Talleyrand nói “A! Chuông đổ rồi! Chúng ta thắng rồi!” Viên phụ ta hỏi “Chúng ta đây là ai, thưa mon prince?” Ra hiệu cho hắn im, Talleyrand bảo: “Đừng nói thêm

lời nào! Ngày mai ta sẽ cho mi biết chúng ta chính là ai." Ông ta biết rằng chỉ có kẻ dại dột mới đâm đầu vào tình huống – nhanh nhảu dấn thân ta sẽ mất thế thượng phong. Ngoài ra mọi người sẽ bớt kính nể ta: Họ cho rằng biết đâu mai kia ta sẽ lại ngả về phe khác, đại nghĩa khác, bởi vì rõ ràng trước mắt là ta dễ dàng dấn thân cho phe này. Thần may mắn là một vị thần không kiên định, thường xuyên đổi phe. Dấn thân sớm cho một bên, ta sẽ mất lợi thế về thời gian và cái thú chờ đợi khoái chí. Hãy để người khác ngả về phe này phe nọ, về phần mình ta đừng nóng vội, đừng mất bình tĩnh.

Cuối cùng, có những lúc ta không được làm bộ về phe nào hết và phải lớn tiếng tuyên bố vị thế độc lập của mình. Vị thế đó rất cần thiết cho những ai muốn được kính nể. George Washington nhìn nhận điều này trong công cuộc củng cố thế đứng của nền cộng hòa Mỹ quốc còn non trẻ. Với tư cách tổng thống, Washington cưỡng lại sự cám dỗ về việc liên minh với Anh hoặc Pháp, mặc dù lúc ấy ông phải chịu rất nhiều áp lực. Ông muốn rằng qua sự độc lập đó, nước Mỹ sẽ được thế giới nể phục. Mặc dù trước mắt, một mình ước ký với Pháp sẽ rất hữu ích, nhưng về lâu dài Washington biết là sự tự trị của đất nước sẽ mang lại nhiều hiệu quả hơn. Châu Âu sẽ phải xem nước Mỹ như là một quyền lực ngang bằng.

Bạn hãy nhớ rằng quỹ thời gian và năng lực của mình có giới hạn. Mỗi giây phút phí phạm vì việc của kẻ khác sẽ bòn rút sức lực của bạn. Có thể bạn e là mọi người bảo mình vô tâm, nhưng cuối cùng, việc giữ vững độc lập và tự lực sẽ khiến bạn được nể trọng, đồng thời đặt bạn vào vị trí quyền lực, từ đó bạn có thể chủ động chọn cách thức và thời điểm giúp đỡ người khác như ý muốn.

Hình ảnh :

Bụi dây gai. Trong rừng, cọng dây gai này quấn quít vào cọng dây kia đầy những gai nhọn, chầm chậm bành trướng vùng lãnh thổ bất khả xâm nhập của chúng. Chỉ loại cây nào đứng riêng và đứng xa chúng mới có cơ may vươn khỏi tầm với của chúng để phát triển.

Ý kiến chuyên gia :

Hãy xem việc không tham gia vào chiến trận là hành động còn dũng cảm hơn là thắng trận đó, và hễ đã sẵn có một đứa dại dột can thiệp vào rồi thì không nên có thêm đứa thứ hai.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Cả hai phần của nguyên tắc này có khả năng quật ngược vào lưng bạn nếu bạn làm quá trớn. Những thủ thuật được gợi ý trong chương này rất tế nhị và khó xài. Nếu bạn định giật dây quá nhiều phe, họ sẽ nhận ra cái trò của bạn và đoàn kết để chống lại bạn. Nếu số phe phái mà bạn ve vãn ngày càng nhiều và phải chờ đợi càng lâu, họ sẽ không muốn lôi kéo bạn nữa mà ngược lại sẽ bắt đầu nghi ngờ bạn. Họ cảm thấy mất hứng thú, mất lợi ích. Cuối cùng sau khi cân nhắc, có thể bạn sẽ ngả về một phe nhất định – chỉ để làm màu thôi, nhằm chứng tỏ là bạn cũng biết gắn bó.

Tuy nhiên ngay cả khi đó, chủ yếu bạn phải duy trì độc lập tinh thần, tránh không để tình cảm vướng vào. Hãy bảo lưu quyền lựa chọn bất thành văn là bạn có thể từ giã bất kỳ lúc nào và lấy lại sự tự do của mình, khi cái phe liên minh với bạn bắt đầu suy sụp. Những bạn bè khác mà bạn đã kết giao trước đây khi họ ve vãn bạn, bây giờ họ sẽ chào đón bạn khi bạn đã nhảy tàu.

NGUYÊN TẮC 21

GIẢ ĐIÊN HẠ ĐỊCH

Không ai muốn mình bị xem là ngu hơn người khác. Vì vậy mánh khóe ở đây là làm cho đối thủ cảm thấy khôn lanh – không chỉ khôn lanh mà phải khôn lanh hơn ta. Một khi đã tin chắc như vậy rồi, họ sẽ không thể ngờ rằng ta còn hậu ý.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Vào mùa đông năm 1872, lúc đang viếng thăm London thì nhà tư bản Mỹ Asbury Harpending nhận bức điện báo: Một mỏ kim cương được khám phá ở miền Tây nước Mỹ. Bức điện xuất phát từ nguồn uy tín – William Ralston, chủ Ngân hàng California – song Harpending cứ cho đó là chuyện đùa dai, có lẽ hùa theo thời sự nóng sốt là nhiều mỏ kim cương lớn được khám phá tại Nam Phi. Trước đây khi nghe báo cáo về những mỏ vàng được khám phá ở miền Tây nước Mỹ, ai ai cũng nghi ngờ, nhưng cuối cùng tin tức đó là xác đáng. Nhưng mỏ kim cương ở miền Tây thì…! Harpending trao bức điện cho đồng nghiệp là Nam tước Rothschild, bảo rằng đó có thể là chuyện đùa. Nhưng nam tước trả lời "Đừng nói cứng như thế. Mỹ quốc là đất nước rất rộng lớn. Nước Mỹ đã từng làm thế giới ngạc nhiên về nhiều chuyện rồi. Biết đâu trong bụng cũng còn nhiều điều thú vị". Harpending nhanh chóng đáp chuyến tàu đầu trở về Mỹ.

Xuống cảng San Francisco, ông cảm thấy cái vẻ xôn xao làm nhớ lại thời kỳ đổ xô đi tìm vàng hồi cuối thập niên 1840. Hai nhà khai thác cục mịch là Philip Arnold và John Slack đã khám phá ra mỏ kim cương ở bang Wyoming. Họ không tiết lộ vị trí chính xác, nhưng vài tuần sau đó đã hướng dẫn một chuyên gia rất nổi tiếng đến xem, và họ cẩn thận cho xe chạy ngoằn ngoèo cả buổi trời trước khi đến gần địa điểm. Tại hiện trường, chuyên gia nọ tận mắt chứng kiến hai người đào được kim cương. Trở về San Francisco, ông ta mang mấy viên đá quý đến nhiều nhà buôn khác nhau, và số kim cương được ước lượng đến khoảng 1,5 triệu đôla.

Giờ đây Harpending và Ralston yêu cầu hai nhà khai thác cùng theo họ đến New York để nhà kim hoàn Charles Tiffany xác nhận. Hai người không có vẻ muốn đi, vì sợ mắc bẫy: Làm sao có thể tin được bọn thầy lừa ở thành phố? Rủi lão Tiffany nào đó bắt tay với hai nhà tài phiệt này để dụ dỗ và phỗng tay trên của họ nguyên cả mỏ kim cương thì sao? Ralson xoa dịu nỗi

lo của họ bằng cách đưa trước 100.000 tiền mặt và gửi bên thứ ba giữ 300.000. Nếu mọi việc trôi chảy, hai người còn được nhận thêm 300.000 nữa. Hai nhà khai thác đồng ý.

Cả bọn đến New York dự cuộc họp mặt với thành phần chọn lọc trong tầng lớp thượng lưu – tướng George Brinton McClellan, tướng Benjamin Butler và Horace Greeley, chủ bút tờ New York Tribune, và tất nhiên có cả Harpending, Ralston và nhà Tiffany. Vào giờ chót hai vị chủ nhân hầm mỏ không dự vì mải đi tham quan thành phố.

Giới tài phiệt rất sửng sốt khi Tiffany tuyên bố rằng những viên kim cương kia là thật và đáng giá cả gia tài. Họ liền điện cho Rothschild cùng nhiều nhà tài phiệt khác để mời hùn vốn đầu tư. Rồi họ đề nghị hai nhà khai thác một thử nghiệm cuối cùng: Một chuyên gia hầm mỏ do họ chọn sẽ theo hai người đến tận hầm để kiểm tra độ chính xác. Hai người miễn cưỡng chấp nhận. Trong khi chờ đợi, họ phải trở về San Francisco. Số viên kim cương kia, họ giao cho Harpending giữ trong két sắt.

Vài tuần sau, Louis Janin, chuyên gia hàng đầu về hầm mỏ gặp hai nhà khai thác tại San Francisco để cùng vài tay tài phiệt đến tận hiện trường xem xét. Như lần trước, hai ông dẫn họ vòng vo giữa bao rừng núi lũng đồi để tránh bị định vị. Đến nơi, chính tay Janin đào bới bất kỳ nơi nào ông ta muốn, để rồi cuối cùng phát hiện ra nào là ngọc lục, ngọc bích, ngọc hồng, nhưng trên hết vẫn là kim cương. Janin đào xới như thế suốt tám ngày và cuối cùng bảo với đám tài phiệt rằng họ hiện sở hữu khu khai thác có trữ lượng lớn nhất trong lịch sử ngành hầm mỏ. “Với khoảng trăm người và máy móc thích hợp,” ông ta nói, “tôi bảo đảm mỗi tháng khai thác được một lượng kim cương trị giá một triệu đôla.”

Trở về San Francisco, Raltson, Harpending và các đồng nghiệp nhanh chóng hình thành công ty với vốn ban đầu là 10 triệu đôla. Tuy nhiên việc đầu tiên họ cần làm là tống khứ Arnold và Slack. Nghĩa là họ phải giấu kín cơn phấn khích, đừng tiết lộ giá trị thực của khu khai thác. Vì vậy họ giả điên. Họ bảo hai nhà khai thác rằng biết đâu Janin nhầm lẫn, biết đâu trữ lượng không như dự đoán. Hai ông kia tức điên người và không chịu tin sự thật ấy. Thử một chiến thuật khác, họ nói nếu hai ông cứ khăng khăng đòi có cổ phần trong công ty, rốt cuộc sẽ bị những gã tài phiệt cáo già kia lừa đảo cho trắng tay. Tốt hơn là hai ông nên vui lòng nhận số 700.000 đã được chào mời – vào thời đó số tiền này cực kỳ lớn – và đừng tham lam thêm. Về việc này thì hai nhà khai thác có vẻ hiểu, và cuối cùng bằng lòng nhận tiền để ký chuyển giao quyền sở hữu và bản đồ chỉ dẫn cho công ty.

Tin tức về khu khai thác lan nhanh như lửa rừng. Giới thăm dò đổ xô về rải rác khắp bang Wyoming. Trong khi đó Harpending cùng công ty tân lập bắt đầu chi tiêu bạc triệu để mua sắm thiết bị và mướn những nhân công tài giỏi nhất, chưa kể việc trang bị hàng loạt văn phòng sang trọng tại New York và San Francisco.

Vài tuần sau, khi trở lại thăm khu khai thác, Harpending và công ty phải đối diện sự thật đau lòng: Không còn tìm ra một viên ngọc hay kim cương nào nữa cả. Tất cả đều là ngụy trang. Họ đã vỡ nợ. Harpending đã vô tình đưa những người giàu nhất thế giới vào cú lừa lớn nhất thế kỷ.

>

Diễn giải

Arnold và Slack thực hiện thành công cú lừa ngoạn mục mà không cần sử dụng một chuyên gia giả mạo, không cần hối lộ cho Tiffany: Mọi chuyện gia đều là tay sừng sỏ trong nghề. Tất cả bọn họ đều thành thực tin rằng khu khai thác là có tiềm năng thật. Yếu tố đánh lừa được họ không phải gì khác hơn chính bản thân hai ông Arnold và Slack. Hai người có vẻ quá quê mùa thô kệch, quá ngây thơ đến nỗi cả đám tài phiệt nọ không một giây phút nào tin rằng hai gã cục mịch đó có thể làm chuyện tày trời. Hai “nhà khai thác” chỉ đơn giản tuân thủ quy luật là giả bộ khù khờ hơn đối phương, hơn con mồi.

Các phương án của hai thầy lừa kia rất đơn giản. Vài tháng trước khi loan báo tin khám phá mỏ kim cương, họ sang tận châu Âu mua lượng kim cương thật trị giá khoảng 12.000 đôla. Sau đó họ trở về Wyoming để muối hầm mỏ bằng những viên kim cương ấy. Tin vào tiềm năng khu hầm mỏ, cả bọn tài phiệt mờ mắt đặt cọc cho hai thầy kia 100.000. Hai thầy lập tức bay sang Amsterdam mua vài túi kim cương dạng thô rồi quay về muối khu hầm mỏ lần nữa.

Cú lừa thành công không vì mánh khóe muối hầm, cái mánh mà ai ai cũng biết rồi, nhưng nhờ vào tài diễn xuất của cặp bài trùng quê kệch kia. Khi đến New York gặp gỡ tinh hoa của giới thượng lưu, họ vẫn ăn mặc luộm thuộm, ăn nói quê mùa, trầm trồ trước những thứ hay lạ của thành phố lớn. Không ai có thể tin là hai gã khờ lên tỉnh kia lại có thể qua mặt những tay tài phiệt quỷ quyệt và vô lương tâm nhất thời kỳ đó.

Kết cục, uy tín của Harpending tiêu tan và ông ta không bao giờ phục hồi

được nữa. Rothschild ngậm bồ hòn rút kinh nghiệm. Sclack nhận tiền xong thì biến đâu mất, không ai gặp lại nữa. Arnold trở về quê nhà Kentucky. Nói cho cùng thì việc ông bán quyền khai thác hầm mỏ là hợp pháp, trước đó người mua đã tranh thủ ý kiến các chuyên gia hàng đầu, và nếu sau này hầm không có kim cương thì đó là vấn đề của họ. Arnold dùng phần tiền mình để khuếch trương khu trang trại và mở một nhà băng.

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Cái cảm giác rằng người nào đó thông minh hơn mình quả là không chịu được. Chúng ta thường thử bào chữa bằng nhiều cách khác nhau: "Chẳng qua hắn chỉ sách vở thôi, còn mình thì hiểu biết thực tế hơn nhiều!" "Hắn nhờ có bố mẹ nuôi ăn học. Nếu bố mẹ mình cũng có ngần tiền ấy, nếu mình được may mắn hơn…" "Hắn tưởng hắn khôn lắm." và "Cứ cho là hắn biết về cái lĩnh vực nhỏ bé của hắn rõ hơn mình đi, nhưng ra ngoài lĩnh vực ấy rồi thì cứ y như là cù lần. Ngay cả Einstein cũng thành gã khờ khi bước ra khỏi lĩnh vực vật lý".

Ý thức được tầm quan trọng của trí tuệ trong sự tự phụ của hầu hết mọi người, bạn nhớ đừng bao giờ vô ý xúc phạm hoặc chế giễu năng lực trí tuệ của người khác. Đó là một tội không thể nào tha. Nhưng nếu có thể vận dụng được quy luật sắt thép này, nó sẽ trở thành một chìa khóa bịp bợm vạn năng. Cứ ngầm làm cho người khác thấy họ khôn hơn ta, thậm chí cho họ thấy là ta khá ngô nghê, sau đó ta tha hồ qua mặt họ. Cảm giác vượt trội về mặt trí tuệ mà ta đã tặng cho họ sẽ khiến họ hạ thấp cảnh giác.

Năm 1865 viên cố vấn người Phổ là Otto von Bismarck muốn nước Áo ký vào một hiệp ước. Hiệp ước này hoàn toàn có lợi cho Phổ, làm nước Áo thiệt thòi và Bismarck phải tính toán khuyến dụ sao cho đối phương đồng ý. Ông biết đại diện thương lượng phía Áo, Bá tước Blome, là người đam mê chiếu bạc. Loại bài Blome thích nhất là quinze, và ông ta thường bảo rằng mình chỉ cần nhìn cách đối phương chơi bài quinze là biết tính tình hắn như thế nào. Bismarck cũng biết cả câu đầu môi này của Blome.

Đêm hôm trước khi diễn ra vòng thương lượng, Bismarck "tình cờ" mời Blome chơi quinze. Hồi ký của Bismarck sau này có viết: "Đó là lần cuối cùng trong đời mà tôi chơi quinze. Tôi chơi cẩu thả đến mức tất cả mọi người phải ngạc nhiên. Tôi thua hàng ngàn đồng thaler, nhưng lại làm mờ mắt được Blome, vì ông ta đã tin rằng tính tôi mạo hiểm hơn là người ta đồn, và tôi nhượng bộ." Ngoài việc tỏ ra bất cẩn, Bismarck còn đóng vai người thiếu đầu óc, ăn nói linh tinh sẵn sàng gân cổ lên lảm nhảm đủ thứ.

Blome cảm thấy mình vừa nắm được thông tin giá trị. Ông ta biết Bismarck là người hung hăng – bình thường thì tay người Phổ đã nổi tiếng hung hăng rồi, và cách hắn chơi bài đã khẳng định điều ấy. Blome biết những người hung hăng rất ngông cuồng và cẩu thả. Và nếu như thế, ông biết mình sẽ có lợi thế khi ngồi vào bàn ký hiệp ước. Blome cho rằng một người thiếu suy nghĩ như Bismarck sẽ không thể lạnh lùng tính toán và bày mưu lập kế, vì vậy ông chỉ đọc nhanh một lần bản hiệp ước rồi ký ngay – không cần đọc từng chi tiết tỉ mỉ. Mực chưa kịp ráo thì một Bismarck vui vẻ nói ngay vào mặt Blome: "Hay thật, tôi không bao giờ tin là sẽ có một nhà ngoại giao người Áo nào muốn ký vào văn bản này."

Người Trung Quốc có câu "Giả heo giết hổ", mô tả kỹ thuật xưa khi người thợ săn đổi thủ lợn và trùm bộ da heo lên mình rồi bắt chước tiếng heo ủn ỉn. Mãnh hổ tưởng mình sắp được bữa no nê nên tiến đến gần để rồi ngay lập tức trở thành mục tiêu dễ dàng của người thợ săn.

Giả heo là chiến thuật tuyệt vời để hạ những người quá tự tin đến mức ngạo mạn. Họ càng lầm tưởng là dễ xơi ta, thì ta lại càng nhiều cơ may thắng họ. Chiến thuật này cũng hiệu quả khi bạn có tham vọng nhưng chỉ được chức nhỏ. Hãy giấu bớt trí thông minh thực của mình, giả khờ một tí, dạng như con heo vô hại của tục ngữ, và sẽ không ai ngờ rằng bạn đang ủ những mưu đồ kinh thiên. Thậm chí thiên hạ còn có thể giúp bạn thăng tiến, vì nom bạn dễ thương và dễ sai bảo quá.

Claudius trước khi trở thành hoàng đế La Mã, cũng như vị hoàng tử Pháp sau này trở thành vua Louis XIII, đều dùng chiến thuật đó để không ai nghi ngờ mình có tham vọng làm chủ ngai vàng. Không ai thèm để ý đến chàng thanh niên vớ vẩn ngô nghê. Khi cờ đến tay, họ phất thật dứt khoát và quyết liệt, khiến mọi người không kịp phản ứng.

Trí thông minh là đức tính hiển nhiên mà ta phải giấu bớt, nhưng tại sao chỉ dừng ở đấy? Khiếu thẩm mỹ và óc tinh tế cũng nằm gần trí thông minh trên bậc thang kiêu hãnh, vì vậy hãy khiến người khác nghĩ rằng họ tinh tế hơn ta, họ sẽ hạ thấp cảnh giác. Như trường hợp của Arnold và Slack, nhóm tài phiệt có lẽ đã cười nhạo sau lưng họ, nhưng ai là người sau cùng đã cười to chiến thắng? Do đó nhìn chung thì ta cứ làm cho người khác tin rằng họ khôn ngoan hơn, tinh tế hơn. Họ sẽ muốn ta luôn quanh quẩn cạnh bên, vì ta giúp cho họ cảm thấy hơn người, và càng có dịp kề cận, ta lại càng có cơ may lừa bịp.

>

Hình ảnh:

Chồn opssum. Vì có tài giả chết nên opssum được những con thú lớn săn mồi bỏ qua. Ai dám tin rằng một sinh vật xấu xí như thế, ngu ngốc và nhút nhát như thế lại có thể đóng kịch để đánh lừa?

Ý kiến chuyên gia:

Hãy học cách sử dụng vẻ ngờ nghệch: "Thỉnh thoảng người khôn nhất cũng sử dụng chiêu này. Có những lúc mà ra vẻ khờ nhất lại là chiêu khôn ngoan nhất. Thật không mấy lợi ích gì khi làm thằng khôn giữa đám khù khờ, và làm kẻ tỉnh giữa đám người điên. Ai giả điên thực sự không điên. Muốn ai ai cũng tin mình, thì cách tốt nhất là hãy khoác lên bộ da của tên cục súc ngớ ngẩn nhất.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Để lộ bản chất thực của trí thông minh, điều này chẳng mấy khi bổ ích. Bạn nên tập cho quen với việc che bớt, chứ đừng tỏa sáng. Nếu lỡ người khác có biết ra sự thật – rằng bạn thông minh hơn vẻ bề ngoài – thì họ sẽ khen bạn kín đáo không để trí tuệ phát tiết. Tất nhiên vào thời kỳ đầu bước lên bậc thang quyền lực, bạn không thể đóng vai gã khờ: Bạn nên tế nhị làm cho mấy ông chủ thấy rằng mình thông minh hơn những người cạnh tranh. Tuy nhiên sau này khi leo được kha khá, bạn nên che bớt sự thông minh ấy.

Tuy nhiên có một tình huống bạn nên làm ngược lại – khi có thể nghi trang một cú lừa bằng màn biểu diễn trí khôn. Ở đây cũng như ở nhiều lĩnh vực khác, cái vẻ bề ngoài đóng vai trò then chốt. Nhìn vào vẻ thông thái đầy thẩm quyền của bạn, mọi người sẽ tin những gì bạn nói. Điều này đặc biệt hữu ích khi bạn lỡ kẹt vào thế khó xử.

Lần nọ nhà buôn tranh Joseph Duveen tham dự buổi dạ tiệc tại tư gia nhà tài phiệt vừa mua bức tranh Drer của ông với giá cao. Trong số khách mời có một nhà phê bình nghệ thuật người Pháp khá trẻ, có vẻ rất thông thái và tự tin. Để tạo ấn tượng với nhà phê bình này, con gái nhà tài phiệt chỉ cho anh ta thấy bức Drer, lúc ấy chưa được treo lên. Xem xét được một lúc, anh ta bảo cô gái rằng mình không tin bức tranh này là đồ thật. Cô gái chạy ngay đến cấp báo phụ thân, và phụ thân thất thần quay sang Duveen chờ lời khẳng định. Duveen chỉ cười khẩy: "Vui thật đấy! Anh có biết không, chàng trai trẻ, có ít nhất hai mươi chuyên gia Mỹ và Châu Âu cũng đã lầm rồi đấy, họ

cũng bảo đây không phải là tranh thật. Giờ đến lượt anh cũng sai lầm y hệt." Giọng điệu tự tin và thái độ đầy thẩm quyền của Duveen khiến chàng trai người Pháp rụt chí, và sau đó đã phải xin lỗi.

Duveen biết rõ trên thị trường đầy những tranh giả. Ông gắng làm hết sức mình để phân biệt thật giả, nhưng có khi vì áp lực phải bán cho bằng được bức tranh, ông thường phải thậm xưng. Điều quan trọng với Duveen là người mua tin rằng mình đã tậu được bức Drer thật, và bản thân Duveen cũng thuyết phục được mọi người bằng cái vẻ thẩm quyền không chê vào đâu được.

Vì vậy điều quan trọng là bạn phải biết đóng vai chuyên gia khi cần thiết, chứ đừng bao giờ ra vẻ thông thái vì tự mãn.

NGUYÊN TẮC 22

CHIẾN THUẬT QUY HÀNG:BIẾN NHƯỢC THÀNH CƯỜNG

Khi lực đang yếu, đừng bao giờ khăng khăng chiến đấu vì danh dự, ngược lại ta nên đầu hàng. Đầu hàng xong rồi ta có thì giờ phục hồi, thì giờ chọc tức và phiền nhiễu kẻ thù, chờ cho quyền lực đối phương tàn lụi. Đừng biếu cho hắn sự khoái chí khi đánh bại ta - hãy nhanh chóng quy hàng. Khi giơ luôn má bên kia cho hắn đánh, xem như ta làm cho hắn bất ngờ và tức tối. Hãy biến sự quy hàng thành vũ khí quyền lực.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Đảo Melos có vị trí chiến lược giữa Địa Trung Hải. Vào thời Thượng cổ, thành phố Athens thống trị biển cả và vùng duyên hải quanh Hy Lạp, nhưng chính cư dân Sparta mới là những người đầu tiên khai hoang Melos. Vì vậy trong thời kỳ chiến tranh Peloponnese, cư dân Melos trung thành với Sparta và chống lại Athens. Năm 416 TCN phe Athens cho quân tiến công Melos. Tuy nhiên trước khi dốc hết toàn lực cho trận sống mái, họ gửi phái đoàn đến phủ dụ Melos quy hàng để trở thành đồng minh, còn hơn là chịu cảnh hoang tàn chết chóc.

“Các vị cũng biết rõ như chúng tôi,” các phái viên nói, “rằng các chuẩn mực công lý tùy thuộc vào sự bình đẳng của quyền lực mà ta phải tuân thủ, và thật ra kẻ mạnh tùy ý hành động theo quyền lực của mình, và người yếu đành chấp nhận những gì phải chấp nhận”. Khi cư dân Melos bảo rằng như thế không phải là quân tử, phía Athens trả lời chính những ai nắm quyền lực mới định đoạt như thế nào là quân tử. Phía Melos lại lý luận rằng quyền định đoạt ấy thuộc về những vị thần, chứ không phải của loài người. “Quan niệm của chúng tôi về thần thánh và sự hiểu biết của chúng tôi về loài người,” một phái viên Athens đáp, “đưa chúng tôi đến kết luận rằng có một quy luật tự nhiên rất phổ quát và cần thiết, đó là hãy thống trị những đối tượng nào mình có thể thống trị”.

Nhưng Melos vẫn khăng khăng vì tin rằng Sparta sẽ đến bảo vệ họ. Phái đoàn Athens nhắc nhở rằng cư dân Sparta là những người bảo thủ và thực dụng, rằng họ sẽ không cứu giúp Melos bởi vì họ chẳng được gì mà còn có thể mất mát nhiều.

Cuối cùng khi phe Melos lại bắt đầu nói về danh dự và nghĩa cử chống lại hung tàn, đoàn Athens khuyên họ không nên chệch hướng vì cách hiểu sai lầm về danh dự: “Danh dự thường dẫn người ta đến chỗ diệt vong khi họ phải đối mặt với một nguy hiểm hiển nhiên ảnh hưởng ít nhiều đến sự tự hào của họ. Không có gì xấu khi các vị nhượng bộ thành phố hùng mạnh nhất Hy Lạp, nhất là khi thành bang này chào mời các vị bằng những điều kiện rất chính đáng”. Cuộc thương thảo chấm dứt. Phe Melos bàn bạc nội bộ và cuối cùng quyết định tin vào sự trợ giúp của Sparta, vào ý trời, và vào đại nghĩa của họ. Họ lịch sự từ chối đề nghị của Athens.

Vài ngày sau Athens xâm chiếm Melos và cư dân đảo này chiến đấu rất anh dũng, nhưng Sparta tuyệt nhiên không cứu viện. Cuối cùng khi Melos đã đầu hàng, Athens lập tức tàn sát tất cả những ai trong độ tuổi cầm gươm, còn đàn bà và trẻ con bị bán làm nô lệ, kế tiếp đưa dân Athens đến định cư ở Melos.

Diễn giải

Dân Athens có tiếng là thực tiễn nên cố gắng đưa ra những lý luận thực tiễn nhất với cư dân Melos, và thuyết phục họ rằng khi anh yếu hơn thì không việc gì phải dấn thân vào một cuộc chiến hoàn toàn vô ích. Sẽ chẳng có ai đến cứu kẻ yếu, bởi vì như thế chỉ đưa mình vào thế kẹt mà thôi. Kẻ yếu luôn cô đơn và phải phục tùng. Chiến đấu sẽ không mang lại được gì, ngoài cái tiếng tử vì đạo và kèm theo đó rất nhiều người sẽ phải chết cho dù họ không tin vào cái đại nghĩa của bạn.

Yếu không phải là cái tội, mà thậm chí còn có thể trở thành sức mạnh nếu ta biết vận dụng thế yếu cho đúng cách. Phải chi ngay từ đầu dân đảo Melos bằng lòng quy hàng, sau đó biết đâu họ sẽ có cơ hội phá hoại phe Athens một cách tinh vi và sau này họ sẽ trở cờ khi phe Athens suy yếu – điều đã xảy ra vài năm sau đó. Thời cơ luôn thay đổi và kẻ mạnh sẽ xuống chó. Động tác đầu hàng ẩn chứa một sức mạnh lớn: Dụ đối thủ vào trạng thái tự mãn, ta sẽ có cơ phục hồi, cơ phá hoại, cơ báo thù. Đừng bao giờ phí phạm những cơ hội ấy vì chút danh dự hão trong một cuộc chiến mà ta biết trước sẽ thua.

Kẻ yếu không bao giờ hàng thuận khi lẽ ra họ phải hàng.

(Hồng y De Retz, 1613-1679)

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Hồi thập niên 1920 nhà văn Đức Bertolt Brecht thay đổi chính kiến và theo

chủ nghĩa Cộng sản. Từ đó về sau các tác phẩm của ông đều chuyển tải nhiệt tình cách mạng, và ông cố gắng làm rõ những tuyên bố mang tính ý thức hệ. Khi Hitler lên nắm quyền, Brecht và các đồng chí trở thành mục tiêu. Ông ta có nhiều bạn bè ở Mỹ - những người Mỹ có cảm tình với niềm tin của ông, cùng với nhiều nhà trí thức Đức trốn thoát gọng kềm của Hitler. Vì vậy năm 1941 Brecht di trú sang Mỹ, chọn thành phố Los Angeles làm nơi sinh sống bằng nghiệp điện ảnh.

Vài năm sau đó Brecht sáng tác những kịch bản sắc bén với quan điểm chống chủ nghĩa tư bản. Ông không thành công ở Hollywood nên năm 1947 sau khi chiến tranh kết thúc, Brecht quyết định quay về châu Âu. Tuy nhiên cùng năm đó, tiểu ban chuyên trách các hành động chống Mỹ thuộc Quốc hội lại bắt đầu điều tra về những hoạt động được cho là Cộng sản thâm nhập Hollywood. Vì đã công khai cổ xúy thuyết Mác-xít, nên Brecht bị điều tra vào tháng 9 năm 1947, chỉ một tháng trước khi rời Mỹ theo kế hoạch, ông nhận trát buộc trình diện tiểu bang nói trên. Ngoài Brecht ra còn một số nhà văn, đạo diễn, nhà sản xuất cũng nhận được trát, và tập thể đó được mệnh danh là nhóm Hollywood 19.

Trước khi đến Washington, nhóm Hollywood 19 cùng lập ra kế hoạch hành động. Họ sẽ dùng chiến thuật đối đầu. Thay vì xác nhận mình có là đảng viên Cộng sản hay không, họ sẽ có những phát biểu thách thức thẩm quyền của tiểu bang để chỉ rõ rằng hoạt động của tiểu bang là vi hiến. Cho dù sau đó có đi tù, song họ khẳng định như thế thì đại nghĩa của họ sẽ lại càng được nhiều người biết đến.

Brecht không đồng ý. Ông hỏi liệu có ích gì khi sắm vai tử vì đạo để mua được tí cảm tình của công chúng, rồi sau đó lại không còn cơ hội dựng vở hoặc bán kịch bản? Ông nói nhóm Hollywood 19 chắc chắn là thông minh hơn tiểu ban của Quốc hội, vậy cớ gì tự hạ mình xuống thấp bằng với chúng qua việc lý luận với họ? Tại sao ta không qua mặt họ bằng cách giả hàng, rồi sau đó tinh vi châm biếm họ? Nhóm im lặng nghe lý giải của Brecht nhưng sau đó lại quyết theo kế hoạch đối đầu, để Brecht đi con đường của riêng ông.

Cuối cùng Brecht phải trình diện tiểu ban vào ngày 30 tháng Mười. Họ dự kiến ông sẽ hành động hệt như những gì nhóm Hollywood 19 đã hành động: lý luận, từ chối trả lời các câu hỏi, thách thức quyền lực của tiểu ban, thậm chí la ó và chửi rủa. Tuy nhiên họ ngạc nhiên khi Brecht lại hết sức dễ thương. Hôm ấy ông mặc bộ com-lê (điều hiếm thấy), ngậm điếu xì-gà (vì nghe đồn là vị trưởng ban là người mê xì-gà), lễ phép trả lời các câu hỏi, và

nói chung là tuân thủ thẩm quyền của tiểu ban.

Ông khẳng định mình không là đảng viên cộng sản. Trước đó vì đã viết nhiều vở công khai chuyển tải thông điệp cộng sản nên Brecht bị hỏi điều này sự thật ra sao. Ông trả lời: "Tôi có viết một số thơ nhạc và vở kịch khi chiến đấu chống lại Hitler và tất nhiên vì vậy, những tác phẩm đó có thể được xem là mang tính cách mạng bởi vì, hẳn nhiên là tôi muốn lật đổ chính quyền ấy". Tiểu ban không thể vặn vẹo gì đối với câu trả lời này.

Mặc dù nói tiếng Anh rành rẽ, nhưng khi ra đối chứng Brecht vẫn sử dụng thông dịch viên, nhằm có thể vận dụng trò chơi tinh vi của ngôn ngữ. Khi tiểu bang chỉ ra những dòng mang khuynh hướng cộng sản trong tác phẩm của Brecht xuất bản bằng tiếng Anh, Brecht liền đọc lại bằng tiếng Đức cho thông dịch viên nghe. Khi anh chàng này dịch lại thì rõ ràng những câu đó vô thưởng vô phạt. Một thành viên tiểu bang liền đọc một bài thơ cách mạng của Brecht đã dịch sang tiếng Anh và hỏi phải chăng chính ông đã sáng tác. "Không," ông khẳng định, "tôi viết bài đó bằng tiếng Đức, và nguyên văn rất khác điều ông vừa đọc". Những câu trả lời đại loại như vậy làm cho cả tiểu bang hụt hẫng, nhưng họ không thể cáu với Brecht được vì ông có thái độ lễ phép và tỏ ra hợp tác hoàn toàn.

Do đó chỉ sau một giờ chất vấn, tiểu ban đã chán phèo. "Cảm ơn ông rất nhiều," vị chủ tịch tuyên bố, "ông là ví dụ tốt cho những nhân chứng khác". Họ không chỉ trả tự do cho Brecht mà còn hứa sẽ can thiệp khi ông gặp rắc rối với các viên chức cơ quan di trú. Ngày hôm sau Brecht rời nước Mỹ để không bao giờ trở lại.

Diễn giải

Chiến thuật đối đầu của nhóm Hollywood 19 thu hoạch cho họ nhiều cảm tình và vài năm sau họ được xác minh. Nhưng trước đó họ bị lên danh sách đen, và đã mất đi nhiều năm tháng quý giá trong cuộc đời sáng tác nghệ thuật. Về phía mình, Brecht biểu lộ sự chán ghét đối với tiểu bang điều tra bằng một cách gián tiếp hơn. Và rõ ràng là ông đâu có thay đổi chính kiến hoặc thỏa hiệp với đạo đức cá nhân. Ngược lại trong một giờ đối chất ngắn ngủi, ông luôn ở thế thượng phong, khi ra vẻ nhượng bộ nhưng thật ra là cứ vờn tới vờn lui bằng các câu trả lời mơ hồ, bằng những lời nói dối thẳng thừng mà không bị phanh phui vì chúng được bọc kỹ trong màn sương bí ẩn của chữ nghĩa. Cuối cùng Brecht gìn giữ được quyền tự do tiếp tục những bài viết cách mạng (thay vì phải ở nhà tù Mỹ) và tinh vi giễu cợt cả tiểu bang và quyền lực của tiểu bang bằng cái bộ dạng vâng dạ của mình.

Bạn hãy luôn nhớ rằng người nào muốn chứng tỏ mình có quyền lực rất dễ bị lừa bởi chiến thuật quy hàng. Vẻ tuân phục của ta làm bản thân họ cảm thấy tăng phần quan trọng. Tự mãn vì được người khác nể phục, họ trở thành mục tiêu dễ dàng cho ta phản công, hoặc để ta chế giễu kiểu như Brecht đã làm. Hãy lấy thời gian làm tiêu chuẩn đánh giá quyền lực của mình, bạn đừng hy sinh kế hoạch dài hơi chỉ vì chút vinh quang phù du của việc tử vì đạo.

Khi quan lớn ráo qua, người nông dân khôn ngoan cúi rạp

mình chào và âm thầm đánh rắm. (Tục ngữ Ethiopia)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Ở lĩnh vực quyền lực, ta thường bị rắc rối là vì phản ứng thái quá đối với những hành động của địch thủ. Phản ứng thái quá đó tạo ra các vấn đề mà lẽ ra ta đã tránh được nếu biết suy xét kỹ hơn. Và hậu quả có thể nảy bật liên tục hoài hoài, bởi vì đối thủ cũng có thể phản ứng quá trớn, như trường hợp phe Athens phải ứng lại dân đảo Melos. Bản năng đầu tiên của ta là phản ứng, đáp lại sự gây hấn bằng một hình thức gây hấn khác. Nhưng lần sau nếu có ai đó huých cùi chỏ bạn một cái và bạn định huých lại, thì bạn thử toa này xem: Đừng kháng cự, đừng đánh lại, nhưng nhượng bộ, cúi mình, đưa luôn cái gò má bên kia ra. Bạn sẽ thấy phản ứng này thường khi lại làm cho cách ứng xử của đối phương bị vô hiệu hóa – họ dự đoán, thậm chí là họ muốn bạn phải phản ứng lại mạnh bạo, chính vì vậy họ sẽ rất hẫng và bối rối khi thấy bạn không thèm kháng cự. Khi nhượng bộ, thật ra ta lại kiểm soát tình hình, vì động tác quy hàng là một phần của kế hoạch lớn hơn nhằm dụ họ tin rằng họ đã thắng ta.

Đó chính là cốt lõi của chiến thuật quy hàng: ngoài mềm trong cứng. Không còn lý do để nổi giận, đối phương sẽ hoang mang, và như thế sẽ ít có khả năng họ phản ứng mạnh bạo hơn. Qua đó ta sẽ có thời gian và không gian để bày mưu lập kế hạ gục họ. Trong cuộc chiến giữa trí thông minh và bạo lực, chiến thuật quy hàng là vũ khí số một. Vũ khí này đòi hỏi sự làm chủ bản thân: Ai thật thà đầu hàng xem như mất hết tự do và có thể bị sự nhục nhã nghiền nát. Hãy nhớ là ta chỉ giả vờ quy hàng, giống như con oppossum giả chết để bảo toàn mạng sống.

Chúng ta đã thấy rằng giả vờ quy hàng thì hay hơn là chiến đấu. Đối diện với đối thủ hùng mạnh hơn, ta biết chiến đấu sẽ thua, vậy thường khi tốt hơn là nên hàng thuận thay vì bỏ chạy. Bỏ chạy thì có thể cứu ta thoát được trong

lúc đó, nhưng cuối cùng kẻ hung bạo sẽ đuổi kịp ta. Ngược lại nếu quy hàng, sau này ta có thời cơ quấn quanh kẻ thù và bất ngờ cắm phập móng vuốt vào hắn ở tầm gần.

Năm 473 TCN tại Trung Quốc, Việt Vương Câu Tiễn nước Việt bị vua nước Ngô đánh bại ở trận Thái Hồ. Câu Tiễn đã bỏ bộ hạ để tẩu thoát nhưng một cận thần khuyên ông nên quy hàng và đặt mình dưới trướng Ngô Vương Phù Sai, lợi dụng vị trí đó để nghiên cứu kẻ thù và mưu đồ phục hận. Nghe theo lời khuyên, Câu Tiễn dâng nộp tất cả tiền tài của cải rồi cúi đầu đi làm người rửa chuồng gia súc. Ba năm luồn cúi ròng rã của Câu Tiễn đã làm đẹp lòng vua Ngô nên vua cho Câu Tiễn hồi hương. Khi nước Ngô bị đại hạn, nội loạn nổi lên cùng khắp, Câu Tiễn dấy binh xâm chiếm ngay. Đó là sức mạnh nằm phía sau động tác vờ quy hàng: ta được thời cơ và sự linh hoạt để chuẩn bị phương cách giáng trả đòn báo thù khủng khiếp. Nếu lúc đó bỏ chạy, Câu Tiễn hẳn đã bỏ qua thời cơ đó rồi.

Vào giữa thế kỷ XIX khi ngoại thương bắt đầu đe dọa nền độc lập của đất nước, dân Nhật bàn cách đánh trả ngoại bang. Đại thần Hotta Masayoshi viết một giác thư có tầm ảnh hưởng quan trọng suốt nhiều năm: “Vì vậy tôi tin rằng chính sách của ta là phải ký kết nhiều liên minh hữu nghị, phải gửi tàu thuyền đi đến tất cả các nước ngoài để tiến hành mậu dịch, để bắt chước những gì tốt nhất của ngoại nhân nhằm bổ sung những khiếm khuyết của ta, ta phải tập trung sức mạnh của cả nước và kiện toàn vũ trang và từ đó dần dà đặt bọn ngoại nhân trong tầm ảnh hưởng của ta, cho đến khi tất cả các nước trên thế giới biết ra những lợi điểm của tình hình yên ổn hoàn toàn, khi bá quyền của ta đã được nhìn nhận trên toàn cõi địa cầu”.

Đây là một cách áp dụng khôn ngoan quy luật giả vờ nhượng bộ. Ta quan sát đường lối của địch, từ từ tiến sát đến bên hắn, bề ngoài ứng xử đúng theo thói quen của hắn, nhưng bên trong ta vẫn giữ bản sắc. Cuối cùng ta sẽ thắng, vì trong khi hắn tưởng ta yếu kém hơn nên không cẩn thận đề phòng, ta dùng khoảng thời gian này để đuổi kịp và vượt qua hắn. Hình thức xâm chiếm một cách mềm mỏng như vậy thường là cách tốt nhất, vì kẻ thù không có đối tượng nào để phản ứng, để chuẩn bị, hoặc để kháng cự. Và trước đây nếu đã dùng sực để kháng cự phương Tây, hẳn Nhật Bản sẽ phải chịu một cuộc xâm lăng tàn phá, có khả năng thay đổi vĩnh viễn nền văn hóa Nhật.

Giả vờ quy hàng cũng là cách để chế giễu đối thủ, dùng gậy ông đập lại lưng ông, như Brecht đã làm. Trong tác phẩm The Joke (Trò đùa), Milan Kundera kể lại sinh hoạt trong trại cải tạo ở Séc, nơi các quản giáo tổ chức thi chạy đua giữa tù nhân và quản giáo. Đây là dịp để cho các cán bộ chứng tỏ mình

khỏe hơn tù nhân. Các tù nhân biết là mình còn phải thua nên cố đóng kịch thật đạt – cố tình chạy chậm, giả vờ gắng sức nhưng vẫn thua. Chấp nhận tham gia cuộc đua và chịu thua, tù nhân đã làm hài lòng quản giáo, và sự "vâng lời cường điệu" đó đã biếm nhã cuộc thi chạy đua. Ở đây, sự vâng lời cường điệu – đầu hàng – là để chúng tỏ ai hơn ai, nhưng theo cách ngược lại. Nếu cứng đầu kháng cự, các tù nhân chỉ sa vào một chu kỳ bạo lực, và hơn nữa còn hạ mình xuống bằng trình độ những quản giáo. Sự vâng lời quá mức đó đã giễu cợt nhóm quản giáo mà họ không thể trừng phạt tù nhân, vì tù nhân đã làm theo lệnh.

Quyền lực luôn đổi chiều – vì bản chất cuộc chơi là dòng chảy linh động và là đấu trường thường trực, những người ở đỉnh cao quyền lực hầu như rốt cuộc cũng trở về ở cuối cầu đu. Nếu ta tạm thời lọt vào thế yếu thì chiến thuật này ngụy trang tham vọng của ta, dạy ta kiên nhẫn và tự chủ, vốn là hai kỹ năng chủ chốt cho cuộc chơi – giúp ta trụ ở vị trí tốt nhất có thể, để vùng lên khi đối thủ bất ngờ tuột dốc. Nếu bỏ chạy hoặc kháng cự, về lâu về dài ta sẽ không thể chiến thắng. Nếu quy hàng, hầu như lúc nào ta cũng thắng cuộc.

Hình ảnh:

Một cây sồi. Cây sồi nào kháng lại cuồng phong sẽ bị tước mất từ cành lá, rồi cuối cùng sẽ bị bật gốc. Nhưng cây nào chịu oằn cong sẽ sống sót lâu hơn, thân cây ngày càng to ra, rễ đâm càng sâu.

NGHỊCH ĐẢO

Mục đích của việc đầu hàng là cứu lấy mạng sống của mình để sau này còn cơ mà phục hận. Ta đầu hàng chính là để tránh trở thành người tử vì đạo, nhưng có nhiều khi đối thủ vẫn không nương tay, và việc phải chết vì đại nghĩa có vẻ là cách duy nhất. Ngoài ra, nếu sẵn sàng hy sinh thì sự hy sinh của ta cũng có thể trở thành sức mạnh và nguồn cổ vũ cho nhiều người khác.

Tuy nhiên việc tử vì đạo, nghĩa là điều ngược lại với hình thức quy hàng, lại là chiến thuật rối bời, không chính xác, và cũng tàn bạo như tính bạo tàn mà hành động tử vì đạo muốn chống lại. Trong số hàng ngàn người tử vì đạo thì chỉ có một người nổi tiếng, nhưng hàng ngàn người kia lại không cổ vũ được bất kỳ cuộc nổi dậy hay tạo cảm hứng hình thành một tôn giáo nào, vì vậy nếu đôi lúc việc tử vì đạo có tạo ra ít nhiều sức mạnh, thì đó cũng là điều không hoạch định trước được. Quan trọng hơn, lúc ấy bạn đâu còn trên cõi đời này để hưởng sức mạnh ấy. Và cuối cùng những kẻ tử vì đạo cũng có

chút gì đó ích kỷ và ngạo mạn, chừng như họ cảm thấy những người theo gót mình lại không quan trọng bằng vinh quang của chính họ.

Khi nào trong tay không còn quyền lực, tốt hơn ta nên phớt lờ phép nghịch đảo của quy luật này. Đừng đả động gì đến việc tử vì đạo. Trước sau gì thì quả lắc cũng đong đưa lại phía ta, và ta phải sống để nhìn thấy thời điểm ấy.

NGUYÊN TẮC 23

TẬP TRUNG LỰC LƯỢNG

Duy trì sức mạnh và năng lực bằng cách giữ chúng tập trung vào chỗ mạnh nhất. Nếu đào giếng hãy đào càng sâu càng tốt, thay vì đào qua loa giếng này rồi nhảy sang đào giếng mới. Khi mưu cầu nguồn quyền lực để đưa mình lên, ta hãy tìm một người đỡ đầu chủ chốt, một con bò sữa sẽ cho ta sữa trong khoảng thời gian dài sắp tới.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Vào đầu thế kỷ VI trước Công nguyên tại Trung Quốc, vua nước Ngô là Hạp Lư lâm chiến với các lực lượng phía Bắc vùng Trung Nguyên. Tuy là thế lực đang lớn mạnh, song nước Ngô lại không có được bề dày lịch sử và văn hóa của Trung Nguyên, vốn là cái nôi văn hóa của Trung Quốc suốt hàng trăm năm. Nếu đánh bại được Trung Nguyên, nước Ngô sẽ lập tức nâng cao vị thế của mình.

Vào đầu cuộc chiến quân nhà Ngô thắng trận liên tiếp nhưng chẳng bao lâu sau lại sa lầy. Hễ thắng ở mặt trận này thì lại thất thế ở mặt trận kia. Đại thần nhà Ngô là Ngũ Tử Tư cảnh báo vua rằng Việt vương Câu Tiễn ở phía Nam bắt đầu để ý các vấn đề của nước Ngô và có ý đồ xâm lược. Vua chỉ cả cười với những lo âu cỏn con ấy, bảo rằng chỉ cần một chiến thắng nữa là xem như thu phục trọn Trung Nguyên.

Năm 490 Ngũ Tử Tư gửi con trai sang nước Tề lánh nạn. Qua hành động đó, ông muốn nhắn vua Ngô biết là mình không tán đồng chiến tranh và tin rằng tham vọng của nhà vua sẽ đưa nước nhà đến chỗ diệt vong. Vua nổi trận lôi đình, kết tội Ngũ Tử Tư bất trung và ra lệnh ông phải tự sát. Quân xử thần tử, Ngũ Tử Tư răm rắp nghe theo, nhưng trước khi tự vẫn, ông khóc ba tiếng: "Xin bệ hạ hãy móc mắt hạ thần và đặt trên cổng thành, để hạ thần có thể nhìn thấy binh đoàn Việt vương Câu Tiễn ca khúc khải hoàn bước vào thành chúng ta."

Như Ngũ Tử Tư đã dự đoán, thời gian sau quân đội nước Việt vinh quang bước qua cổng thành nước Ngô. Khi giặc đã bao vây vương cung, nhà vua nhớ lại những lời cuối của Ngũ Tử Tư. Nhà vua tự sát trong tư thế "tay che kín mặt để khỏi trông thấy tia nhìn trách móc của viên đại thần ở thế giới bên kia".

Diễn giải

Câu chuyện nước Ngô là mô thức của tất cả các vương triều đi đến chỗ diệt vong vì mưu đồ bành trướng. Say men thành công và si mê vì tham vọng, những vương triều ấy đạt đến quy mô thô bỉ và phải diệt vong toàn bộ. Đó là điều đã xảy ra với thành phố Athens cổ đại, vốn luôn nhòm ngó hải đảo Sicily và cuối cùng phải mất luôn đế chế. Người La Mã cũng mở bờ cõi mình ra quá rộng nên càng để lộ những chỗ yếu, trở thành mục tiêu tấn công của các bộ lạc man rợ. Sự bành trướng vô ích đã dẫn các đế chế ấy đến chỗ diệt vong.

Số phận của nước Ngô có thể là bài học sơ đẳng, cho ta thấy việc gì sẽ xảy ra khi dàn trải lực lượng trên quá nhiều mặt trận, vì cái lợi trước mắt mà quên cái hại từ xa. "Nếu tình thế không nguy nan," Tôn Tử nói, "thì đừng đánh nhau." Đó gần như là một định luật vật lý: Cái gì to hơn kích thước bình thường trước sau gì cũng sụp đổ. Trí tuệ ta không nên lan man từ mục tiêu này sang mục tiêu khác, đừng để chút thành công làm xao lãng mà quên đi tính mục tiêu và chừng mực. Cái gì tập trung, mạch lạc và cố kết với những điều trước đó thì sẽ có sức mạnh. Cái gì tản mát, chia rẽ và căng giãn sẽ mục rữa và ngã đổ. Phình càng to thì đổ càng nặng.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Gia đình giới chủ ngân hàng Rothschild khởi đầu rất khiêm nhường trong khi ghetto Do Thái ở thành phố Frankfurt nước Đức. Luật lệ hà khắc của thành phố không cho phép người Do Thái trà trộn với những người ngoài ghetto, nhưng họ đã khôn khéo biến sự cấm đoán đó thành thế mạnh – họ tự lực hơn và miệt mài bảo tồn nét văn hóa riêng biệt. Mayer Amschel, người đầu tiên của họ Rothschild trở nên giàu có nhờ việc cho vay vào cuối thế kỷ XVIII, hiểu rất rõ loại quyền lực xuất phát từ sức mạnh tập trung và cố kết ấy.

Thứ nhất, bản thân Amschel liên minh với một gia đình, đó là các quý tộc Thurn und Taxis. Thay vì mở rộng đối tượng cho vay, ông ta chỉ tập trung phục vụ cho gia đình đó. Thứ hai, Amschel không phân cấp việc kinh doanh cho bất kỳ người ngoài nào mà chỉ nhờ con cháu và bà con cật ruột nhất. Gia đình càng đoàn kết và khăng khít sẽ càng hùng mạnh. Chẳng bao lâu sau năm người con trai của Amschel đã quản trị việc kinh doanh. Khi qua đời năm 1812, Amschel không di chúc cho một người thừa hưởng duy nhất, mà để cho cả năm đứa con cùng tiếp nối truyền thống kinh doanh của gia đình, có vậy họ mới luôn gắn bó với nhau và chống lại việc người ngoài xâm nhập

và làm loãng quyền lực.

Sau này khi khuếch trương kinh doanh sang các châu lục khác, hậu duệ của Amschel vẫn theo chiến lược cũ của gia đình khi còn ở ghetto: không cho người ngoài chen vào công việc, luôn đoàn kết và tập trung sức mạnh. Vào thời đó, tộc Rothschild thiết lập hệ thống thư tín nhanh chất châu Âu, nhờ đó họ nắm bắt tin tức sớm hơn nhiều so với các ngân hàng cạnh tranh khác. Gần như là họ độc quyền về thông tin. Về nội bộ, họ liên lạc với nhau bằng ngôn ngữ Yiddish đặc thù vùng Frankfurt, qua mã số đặc biệt mà chỉ anh em trong họ với nhau mới hiểu được.

Hôn nhân tộc Rothschild cũng diễn ra trong họ hàng để giữ bí mật và của cải không lọt ra ngoài. Một người trong tộc nói: "Chúng tôi giống như bộ máy của đồng hồ, phần nào cũng không thể thiếu."

Diễn giải

Các thành viên gia tộc Rothschild sinh ra ở những thời đại lạ lùng. Họ xuất thân từ một nơi chốn chưa hề thay đổi qua bao thế kỷ, nhưng lại sống trong thời đại đã khởi sinh cuộc Cách mạng Công nghiệp, Cách mạng Pháp và một loạt chuyển biến quan trọng. Tộc Rothschild gìn giữ cho quá khứ sống động, cưỡng lại những đường lối phân tán của thời kỳ đó và như vậy đã trở thành biểu tượng của quy luật tập trung.

Đứa con mang tên James Rothschild là điển hình. Khi lập nghiệp ở Paris, ông đã chứng kiến Napoléon bị hạ bệ, chế độ quân chủ Bourbon phục hưng, chế độ quân chủ trưởng giả của Orléans, việc đổi sang chế độ cộng hòa, rồi cuối cùng là sự kiện Napoléon III lên ngôi. Phong cách và thời trang Pháp thay đổi xoành xoạch suốt giai đoạn nhiễu nhương ấy. James lèo lái gia đình và duy trì sức mạnh đoàn kết, giống như ghetto Do Thái sống mãi trong dòng họ. Nhờ giữ liên lạc với quá khứ, gia tộc Rothschild đã có thể phát triển được trong thời kỳ loạn lạc như vậy. Sự tập trung và hội tụ chính là nền tảng của quyền lực, thịnh vượng, và ổn định của gia tộc Rothschild.

Chiến lược tốt nhất là phải luôn hùng mạnh; đầu tiên là hùng mạnh nói chung, và sau đó là hùng mạnh ở những điểm then chốt... Không có quy luật chiến lược nào cao siêu và đơn giản hơn là phải giữ gìn lực lượng thật tập trung... Nói ngắn gọn, nguyên tắc là: hành động với sự tập trung cao độ nhất.

(Carl von Clausewitz, 1780-1831)

>

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Thế giới ngày càng chi rẽ trầm trọng – chia rẽ bên trong quốc gia, đảng phái, gia đình, thậm chí cá nhân. Chúng ta đang lâm vào tình trạng phân tán hoàn toàn, phải rất vất vả để tập trung đầu óc vào một hướng, trước khi bị hàng ngàn vụ việc khác đánh lạc hướng. Mức độ xung đột trong thế giới ngày nay hiện đang cao hơn bao giờ hết, và chúng ta đã đưa sự xung đột ấy vào cuộc sống của mình.

Ở đây, giải pháp có dạng thu mình vào trong, nhìn lại quá khứ, hướng về những hình thức suy tư và hành động trung hơn. Như Schopenhauer đã viết rằng tài trí chính là cấp độ sức mạnh tập trung, chứ không phải cấp độ mở rộng. Napoléon biết rõ giá trị của việc hội tụ lực lượng đánh vào điểm yếu nhất của địch thủ, và đó là một trong những bí quyết giúp ông thành công trên chiến địa. Song song, sức mạnh tinh thần và trí não ông cũng rập theo khuôn mẫu vừa kể. Chuyên tâm vào mục tiêu, tập trung hoàn toàn vào đích ngắm, dùng năng lực ấy tác động đến những người ít tập trung hơn – sức mạnh này giống như mũi tên hễ bắn là trúng.

Casanova nhìn nhận ông thành công trong đời là nhờ biết tập trung vào một mục tiêu duy nhất và ra sức thực hiện cho đến khi thành tựu. Tại sao phụ nữ nào cũng gục ngã khi được ông tán tỉnh? Vì hễ đã thích phụ nữ nào rồi thì Casanova luôn toàn tâm toàn ý với người ấy. Đã ngắm người nào thì suốt thời gian sau đó ông không hề nghĩ đến ai khác nữa. Lúc bị giam trong ngục thất ở Venice, nơi chưa một ai đào thoát được, Casanova chỉ nghĩ đến việc vượt ngục, ngày qua ngày chỉ tập trung vào một ý nghĩ duy nhất đó mà thôi. Và cuối cùng ông đã thành công. Hồi ký Casanova sau này có đoạn: "Tôi luôn tin rằng khi người nào đã dính cứng và đầu một quyết định thực hiện việc gì đó, và chỉ bận tâm duy nhất về một vấn đề nào đó, anh ta phải thành công, cho dù có khó khăn cách mấy."

Ở thế giới quyền lực ta luôn cần sự giúp đỡ của người khác, thường là người có quyền năng hơn ta. Kẻ ngu sẽ ve vãn từ người này đến người kia, vì tin rằng mình sẽ sống sót nhờ mở rộng quan hệ như thế. Tuy nhiên quy luật tập trung bảo ta nên tiết kiệm năng lượng để chú tâm vào một nguồn quyền lực duy nhất thích hợp. Nhà khoa học Nikola Tesla đã khánh tận vì tin rằng khi làm việc cho nhiều nhà tài trợ thì ông mới giữ được thế độc lập. Cuối cùng sự "độc lập" của Tesla có nghĩa là ông không thể dựa vào một người đỡ đầu nào nhất định mà luôn phải chiều ý hàng chục người cùng lúc.

Tất cả các danh họa và văn sĩ thời Phục hưng đều gặp phải vấn đề này, chứ

không riêng gì Pietro Aretino. Suốt đời, ông ta cứ khổ sở vì phải chiều lòng hết công tước này đến hoàng tử nọ. Cuối cùng khi đã chán ngấy, ông quyết định cố gắng tranh thủ Charles V, và như thế cuối cùng ông đã nếm mùi tự do khi chỉ tùy thuộc vào mỗi nguồn quyền lực duy nhất. Michelangelo khám phá được tự do này với Giáo hoàng Julius II, Galileo với gia tộc Medici. Rốt cuộc, người đỡ đầu duy nhất sẽ đánh giá đúng lòng trung của bạn và dựa vào sự phục vụ của bạn; về lâu về dài, chủ nhân sẽ phục vụ cho nô lệ.

Cuối cùng, bản thân quyền lực luôn tồn tại dưới dạng tập trung. Trong bất kỳ tổ chức nào, quyền thao túng cũng thuộc về một nhóm nhỏ. Và thường khi đó không phải là nhóm gồm những người có chức danh chức vị. Trong cuộc chơi quyền lực, chỉ có kẻ khờ mới lăng xăng mà không tập trung vào mục đích. Ta phải tìm hiểu xem ai là người cầm chịch, ai thực sự là đạo diễn đứng sau cánh gà. Như Richelieu đã khám phá ở giai đoạn đầu chinh phục đỉnh cao quyền lực trên chính trường nước Pháp hồi đầu thế kỷ XVII, không phải vua Louis XIII ra lệnh, mà chính hoàng thái hậu mới là người quyết định sau cùng. Vì thế đức hồng y này mới khôn khéo chài mồi bà, nhờ vậy từ địa vị triều thần, ông mới vọt lên đỉnh cao chót vót.

Bạn chỉ cần dò đúng mỏ dầu một lần thôi, thì tiền tài và quyền lực của bạn sẽ được đảm bảo suốt cả đời.

Hình ảnh:

Mũi tên. Ta không thể bắn hai đích bằng một mũi tên. Nếu tâm không định, ta sẽ chệch mục tiêu. Tâm và tiễn phải là một. Chỉ với sự tập trung cao độ cả trí lực vật lực như vậy thì mũi tên của ta mới xuyên thủng hồng tâm.

Ý kiến chuyên gia:

Nên chuộng chiều sâu hơn chiều rộng. Sự hoàn chỉnh nằm ở chất chứ không phải lượng. Chỉ với bề rộng thôi, ta không bao giờ vượt lên khỏi mức tầm thường, và đó là nỗi bất hạnh của những người quan tâm đến nhiều thứ nói chung, muốn bắt cá hai tay để cuối cùng chẳng được con cá nào.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Việc tập trung không phải là không có rủi ro, và nhiều khi phân tán mỏng mới là chiến thuật thích hợp. Trong cuộc chiến chống phe Dân quốc, Mao Trạch Đông và những người cộng sản tiến hành cuộc trường chinh trên nhiều

mặt trận, với vũ khí chính là phá hoại và du kích. Phân tán mỏng thường khi lại thích hợp với kẻ yếu hơn, và trên thực tế đó là nguyên tắc cốt yếu của chiến tranh du kích. Khi đối đầu với binh lực mạnh hơn, nếu tập trung lực lượng ta sẽ trở thành mục tiêu dễ bắn phá. Tốt hơn ta nên hòa mình vào bối cảnh và làm kẻ thù hoang mang khi ta thoắt ẩn thoắt hiện.

Gắn liền với một nguồn quyền lực duy nhất có thể đặt ta vào thế nguy nan tột cùng: nếu nguồn quyền lực đó diệt vong hoặc bị thất sủng, ta chắc chắn bị vạ lây. Đó là điều xảy ra cho Cesare Borgia, vốn dựa vào thế lực của người cha là Giáo hoàng Alexander VI. Chính giáo hoàng đã cấp binh đội cho Cesare và tạo ra những cuộc chiến nhân danh ông. Khi ông đột ngột qua đời, xem như Cesare tiêu tùng luôn. Qua năm tháng, Cesare đã tạo ra quá nhiều kẻ thù, và vào tình thế đó lại không còn chiếc ô dù nào nữa cả. Vì vậy để đề phòng trường hợp này, bạn có thể bám lấy nhiều nguồn quyền lực. Động thái đó phải được tiến hành cẩn trọng trong thời điểm bạo loạn nhiễu thương, hoặc khi kẻ thù đầy rẫy. Lúc đó, càng có nhiều sư phụ thì bạn sẽ càng ít rủi ro, nếu không may có sư phụ nào đó qua đời. Thậm chí tình trạng phân tán đó giúp bạn khích họ chống đối nhau. Ngay cả khi tập trung vào một nguồn quyền lực duy nhất, bạn cũng phải dự trù cái ngày mà sư phụ bạn không còn đó để bảo vệ bạn.

Cuối cùng, nếu quá chăm bẵm vào một mục tiêu duy nhất có thể khiến bạn trở thành chán ngấy đến mức phát ốm, đặc biệt ở lĩnh vực nghệ thuật. Danh họa Paolo Ucello thời Phục hưng bị phối cảnh ám ảnh quá mức đến độ tranh ông vô hồn và không còn vẻ tự nhiên. Trong khi đó Leonardo da Vinci lại quan tâm đến nhiều lĩnh vực khác nhau – kiến trúc, hội họa, khí tài, điêu khắc, cơ khí. Chính sự dàn trải mới là nguồn sức mạnh của ông. Nhưng những thiên tài như vậy hiếm lắm, và phần còn lại của nhân loại, trong đó có chúng ta, tốt hơn nên chuyên sâu vào một điểm.

NGUYÊN TẮC 24

ĐÓNG VAI TRIỀU THẦN THẬT HOÀN HẢO

Một triều thần sẽ phát đạt trong một thế giới mà mọi thứ đều bị chi phối bởi quyền lực và sự khéo kéo về chính trị. Triều thần đó đã nhuần nhuyễn với nghệ thuật quanh co; hắn nịnh bợ và quy phục cấp trên, sẵn sàng hạ gục tất cả các đồng liêu khác để bám lấy vị trí quyền lực bằng những phương thức cạnh khóe và mềm mỏng nhất. Hãy học và ứng dụng các quy tắc của một kẻ triều thần và sự thăng tiến của bạn trong triều sẽ không còn biên giới.

XÃ HỘI CỦA MỘT TRIỀU ĐÌNH

Đối với bản chất loài người, có một sự thật hiển nhiên là cấu trúc của một triều đình sẽ tự động hình thành quanh tâm điểm quyền lực. Trong quá khứ, triều đình hình thành chung quanh vị chúa tể và triều đình còn có nhiều chức năng: Ngoài việc làm đẹp hoàng gia, quý tộc, và các tầng lớp thượng lưu, để giữ giai cấp quý tộc gần bên và dưới tay chúa, tạo điều kiện cho chúa canh chừng họ. Triều đình phục vụ cho quyền lực ở nhiều mặt, nhưng chức năng chủ yếu vẫn là để tôn vinh chúa tể, tạo ra một thế giới thu nhỏ luôn bon chen để làm đẹp lòng chúa.

Trong cuộc chơi này, vai trò triều thần rất nguy hiểm. Những ghi chú của một lữ khách Ả Rập hồi thế kỷ XIX cho biết ở triều đình Dafur, hiện nay là nước Sudan, mọi triều thần đều phải răm rắp làm y theo những gì vị sultan làm: Nếu trong buổi đi săn, ông ta có ngã ngựa thì cả bầy triều thần cũng phải ngã theo; nếu ông ta bị thương thì họ cũng phải chịu cùng loại thương tổn đó.

Mối nguy lớn hơn là làm phật ý vị chúa tể, có thể dẫn đến hình phạt lưu đày hoặc xử trảm. Người ta ví một triều thần lọc lõi như một nghệ sĩ đi dây thăng bằng, biết làm hài lòng người xem nhưng đừng làm hài lòng thái quá, cúi đầu vâng dạ nhưng phải biết nổi bật giữa đám triều thần, tuy nhiên cũng đừng quá nổi bật đến mức làm cho chúa phải bất an.

Các triều thần lừng danh kim cổ đều là bậc thầy của nghệ thuật vận động kẻ khác. Họ làm cho vua chúa cảm thấy mình vua chúa hơn, bằng cách làm cho tất cả mọi người phải e sợ quyền lực của kẻ trị vì. Họ là những tay phù thủy của vẻ bề ngoài, biết rằng hầu hết những sự việc ở triều đình đều được đánh giá qua vẻ bề ngoài. Những triều thần giỏi đều rất phong nhã lịch sự, đòn tấn công của họ được ngụy trang kỹ và không trực tiếp. Họ làm chủ sự phát

ngôn và không nói ra lời thừa nào, có khen cũng khen với chủ đích, có chê cũng chê kín kẽ. Họ giống như thỏi nam châm thú vị - mọi người thích ở gần họ bởi vì họ biết cách chiều lòng mà không hạ thấp mình. Những triều thần giỏi giang nhất đều được chúa sủng ái và hưởng lợi từ vị trí ấy. Nhiều khi quyền lực của họ còn hơn vua, bởi vì họ xuất sắc trong việc gồm thu ảnh hưởng.

Ngày nay nhiều người cho rằng sinh hoạt triều đình là di tích của quá khứ, một loại vật lạ của lịch sự. Đáp lại, Machiavelli cho rằng họ lập luận "như thể vũ trụ, mặt trời, các tinh tú, và loài người đã thay đổi trật tự chuyển động và quyền lực đã khác xa so với vũ trụ, mặt trời, các tinh tú, và loài người của thời xưa". Ngày nay có lẽ là không còn vị Vua Mặt Trời nào song vẫn còn vô số người tưởng rằng mặt trời quay quanh họ. Hoàng triều có thể ít nhiều đã biến mất, hoặc giả giảm bớt quyền lực, song triều đình và triều thần vẫn hiện diện bởi vì quyền lực luôn hiện diện. Ngày nay hiếm khi một triều thần phải ngã ngựa cho giống chúa, nhưng những quy luật chi phối việc triều chính vẫn vô tận như quy luật của quyền lực. Vì vậy có rất nhiều điều ta nên học hỏi ở các triều thần của thời quá khứ và hiện tại.

CÁC QUY LUẬT TRIỀU CHÍNH

Đừng chơi nổi. Không nên huyên thuyên về bản thân hoặc về thành tích của mình. Càng nói nhiều, ta sẽ làm người khác càng nghi kỵ, từ đó sẽ có kẻ ganh tỵ muốn đâm sau lưng ta. Hãy cẩn thận, thực sự cẩn thận khi nói về những thành tựu của mình. Nói chung là ta nên khiêm nhường.

Có phong cách ung dung. Đừng bao giờ tỏ ra vất vả với công việc. Phải để cho mọi người thấy là tài năng của bạn như dòng chảy tự nhiên, với phong thái ung dung khiến họ nghĩ rằng bạn là thiên tài chứ không phải kẻ cày cho hết việc. Ngay cả khi công việc đòi hỏi phải đổ mồ hôi hột, bạn vẫn phải làm ra vẻ không cần gắng sức – mọi người không thích mấy bạn phải đổ mồ hôi sôi nước mắt, vốn cũng là một cách thu hút chú ý. Chẳng thà để cho họ ngạc nhiên trước lượng công việc to lớn được bạn thực hiện thật nhàn nhã, còn hơn là họ ngạc nhiên là tại sao bạn phải vất vả như thế.

Nịnh vừa phải thôi. Có thể đối với cấp trên của bạn, bao nhiêu sự nịnh hót cũng không đủ, nhưng nên nhớ cái gì nhiều quá cũng giảm giá trị. Nịnh hót quá lố sẽ làm các đồng liêu ganh tỵ. Hãy học cách nịnh bợ gián tiếp – chẳng hạn như biết rút lui vào bóng tối sau khi thành công, để cho sư phụ mình được nổi bật.

Biết thu hút chú ý. Nghe qua có vẻ mâu thuẫn: Không được chơi nổi, nhưng đồng thời phải biết cách nổi bật. Ở triều đình Louis XIV, hễ vua chú ý nhìn ai thì lập tức người ấy xem như thăng một bậc trong tôn ti phẩm trật. Bạn sẽ không có cơ hội thăng tiến nếu không được chúa chú ý đến giữa đám quần thần. Nghệ thuật chính ở chỗ này. Ban đầu bạn chỉ cần được chúa nhìn thấy, đúng theo nghĩa đen. Vì vậy nên chăm sóc vẻ bề ngoài của bạn, tìm cách tạo ra phong cách và hình ảnh khác biệt – khác biệt một cách tinh vi.

Thay đổi phong cách và ngôn ngữ cho hợp với người mình đang đối thoại. Việc tin vào sự bình đẳng – nghĩ rằng ta phải hành động và ăn nói y như nhau đối với tất cả mọi người, cho dù cấp bậc họ ra sao, thì như thế mới là quân tử - là một lỗi lầm to lớn. Những người dưới ta sẽ xem đó là biểu hiện trịch thượng, còn kẻ trên ta sẽ nghĩ ta là bất kính. Bạn phải thay đổi cách ăn nói xử sự tùy người đối diện. Đó không phải là nói láo, mà chỉ là đóng kịch, và đóng kịch là một nghệ thuật chứ không phải của trời cho. Hãy học nghệ thuật ấy. Điều này đúng với rất nhiều nét văn hóa khác ở triều đình hiện đại: Đừng bao giờ cho rằng chuẩn mực về ứng xử và cách đánh giá của bạn là phổ quát. Không thích nghi được với văn hóa người khác, đó không chỉ là đỉnh cao của sự thô lỗ, mà còn đặt bạn vào thế bất lợi.

Đừng bao giờ là kẻ báo hung tin. Chúa tể sẽ giết kẻ báo hung tin: việc này vẫn lặp đi lặp lại trong lịch sử. Ta phải đấu tranh, và nếu cần nói láo và lừa bịp cũng được, nhưng phải làm sao cho gánh nặng báo hung tin phải đè lên vai người khác. Cố gắng thu xếp như thế nào để chỉ báo tin vui, để khi vừa thoáng thấy ta là chúa vui trong bụng.

Đừng tỏ vẻ thân mật với chúa. Chúa cần có bề tôi chứ không cần bề tôi làm bạn. Ta không nên tiếp cận chúa theo cách thân mật hoặc hành động như thể hai người tâm đầu ý hợp, vì đó là đặc quyền của chúa. Nếu chúa muốn xử sự ngang bằng với ta, ta chiều lòng chúa nhưng nhớ giữ kẽ cẩn trọng, để tỏ rõ khoảng cách giữa hai người.

Đừng trực tiếp phê phán cấp trên. Điều này thoạt nghe đã quá hiển nhiên, nhưng có nhiều khi ta phải biết cách góp ý, bởi vì cứ mãi câm như hến không bao giờ có ý kiến, ta lại lâm vào tình thế rủi ro khác. Ta phải học cách đưa ra lời góp ý càng gián tiếp và lễ độ càng tốt. Hãy suy đi nghĩ lại nhiều lần để cho sự góp ý đó đủ vòng vo. Hãy thật tinh vi và tế nhị.

Đừng đòi hỏi quá nhiều đặc ân. Mỗi khi phải từ chối lời cầu xin của cấp dưới, kẻ bề trên hết sức buồn lòng. Chúa cũng biết áy náy. Càng ít khi xin xỏ đặc ân càng tốt, và phải biết đâu là giới hạn. Thay vì đặt mình vào thế xin xỏ,

bạn hãy làm tốt để được chúa tự ý ban thưởng. Đặc biệt quan trọng: Đừng nhân danh người khác mà xin chiếu cố, nhất là nhân danh một người bạn.

Đừng nói đùa về vẻ bề ngoài hoặc sở thích. Thái độ tươi vui và tính khí dí dỏm là đức tính chủ yếu đối với một triều thần tốt, và có nhiều lúc ta cũng nên bỡn cợt một tí cho được việc được lòng. Nhưng bạn nhớ đừng bao giờ bỡn cợt về vẻ bề ngoài hoặc sở thích, vốn là hai lĩnh vực nhạy cảm, nhất là đối với kẻ bề trên. Ngay cả khi không có họ ở đó bạn cũng chớ. Nếu không bạn sẽ tự đào mồ chôn mình.

Đừng nhạo báng. Hãy khen ngợi thành tựu của người khác. Nếu cứ chỉ trích bạn đồng liêu, thậm chí những kẻ dưới quyền, những lời chỉ trích ấy sẽ tác dụng ngược lại, lúc nào cũng lởn vởn trên đầu bạn như đám mây đen. Ai cũng tức giận vì một lời nhạo báng. Hãy biết cách khen ngợi vừa phải những thành tựu của kẻ khác, đổi lại bạn sẽ được chú ý thân thiện. Biết cách nói lên sự trầm trồ, và làm cho người ta nghĩ rằng mình trầm trồ thật, là một kỹ năng ngày càng hiếm.

Biết tự nhận thức. Gương soi là một sáng chế kỳ diệu, không có nó ta sẽ phạm phải tội lớn đối với cái đẹp và sự lịch thiệp. Ta cũng cần có tấm gương cho hành động của mình. Đôi khi sự phản chiếu này đến từ lời góp ý của người khác, nhưng đó không phải là phương cách đáng tin cậy: Ta phải là tấm gương soi của chính mình, tập cho được kỹ năng nhìn thấy bản thân mình như người khác nhìn thấy. Liệu ta có quá khúm núm? Liệu ta có quá xum xoe? Liệu ta có cố thu hút sự chú ý quá lộ liễu, như thể ta đang xuống dốc? Hãy biết tự nhận thức và ta sẽ tránh được vô số lỗi lầm.

Làm chủ cảm xúc. Như một diễn viên tài ba, ta phải biết cách khóc cười theo yêu cầu. Ta phải có khả năng che giấu cơn giận dữ cũng như nỗi thất vọng dưới vẻ mặt bình thản và hài lòng. Ta phải điều khiển được vẻ mặt của mình. Muốn gọi đó là dối trá thì cứ việc, nhưng nếu bạn không muốn dấn thân và lúc nào cũng làm người lương thiện và bộc trực, thì sau này nếu mọi người bảo bạn là khó chịu và ngạo mạn thì đừng hỏi tại sao.

Thích ứng với tinh thần thời đại. Tỏ vẻ hoài cổ đôi chút cũng dễ thương, miễn là ta chọn giai đoạn nào đó cách nay ít nhất vài chục năm. Chứ nếu ăn mặc ứng xử như cách nay chừng mười năm thì thật là lố bịch, trừ khi ta thủ vai anh hề triều đình. Tinh thần và cách suy nghĩ của ta phải theo kịp thời đại, cho dù thời đại ngày nay có xúc phạm đến sự nhạy cảm của ta. Tuy nhiên cũng chớ nên đi trước thời đại quá xa kẻo không ai hiểu ta. Tốt nhất ta nên làm theo hay bắt chước tinh thần của thời đại.

Hãy là nguồn vui. Điều kiện này là then chốt. Bản chất tự nhiên của con người là xa lánh những gì buồn bã đáng chán, trong khi sự duyên dáng và nguồn vui tiềm tàng sẽ thu hút ta như những con thiêu thân lao vào ngọn lửa. Hãy là ngọn lửa đó và ta sẽ lên đến địa vị đỉnh cao. Không phải ai cũng dễ dàng được sủng ái, bởi vì không phải ai cũng được trời sinh ra với vẻ duyên dáng và nét thông minh dí dỏm. Nhưng ta có thể kiểm soát được những nét khó ưa của mình và che giấu chúng đi khi cần thiết.

Một người am tường triều đình là người làm chỉ được hành động, tia nhìn và gương mặt; hắn phải sâu sắc và khôn lường; hắn che đậy ý đồ xấu xa, mỉm cười với kẻ thù, kiểm soát cơn nóng giận, ngụy trang các dục vọng, biết làm điều tương phản với cõi lòng, nói và hành động ngược lại với tình cảm của mình.

(Jean de La Bruyère, 1645 – 1696)

MỘT SỐ HOẠT CẢNH VỀ CUỘC SỐNG Ở TRIỀU ĐÌNH

Hoạt cảnh 1

Alexander đại đế, kẻ chinh phục vùng lòng chảo Địa Trung Hải từ Trung Đông đến Ấn Độ, từng thọ giáo với vị thầy vĩ đại là Aristotle, và suốt cuộc đời ngắn ngủi của mình, Alexander rất tận tâm với triết học và những lời dạy bảo của thầy. Ông từng than phiền với thầy rằng suốt những chiến dịch kéo dài, mình không có ai để đàm đạo về các vấn đề triết học. Aristotle đề nghị ông chọn Callisthenes, học trò cũ của mình đồng thời là một triết gia rất có triển vọng, làm người hầu chuyện trong chiến dịch sắp tới. Đã được Aristotle dạy cho những kỹ năng của một triều thần, nhưng trong lòng chàng thanh niên rất xem thường những kiến thức ấy. Chàng ta chỉ tin vào triết học thuần túy, vào chữ nghĩa mộc mạc, vào việc nói toạc ra sự thật. Callisthenes lý luận rằng nếu quả thật Alexander thích lắng nghe đến như vậy thì ông ta hẳn sẽ không phật ý khi có người nói thẳng. Trong một chiến dịch của Alexander, Callisthenes đã nói thẳng quá nhiều lần khiến Alexander phải kết liễu đời anh ta.

Diễn giải

Nơi triều chính, sự thẳng thắn là trò thiếu suy nghĩ. Đừng chủ quan đến mức cho rằng chúa sẽ thích nghe những lời gián nghị trung kiên, cho dù những lời khuyên ấy có đúng đắn cách mấy.

Hoạt cảnh 2

Cách nay khoảng hai ngàn năm vào đầu triều đại nhà Hán, các học giả Trung Quốc biên tập quyển Bộ Sử ký. Đó là quyển sách chính thức ghi lại từng triều đại trước đó, bao gồm nhiều chuyện kể, thống kê, điều tra dân số và biên niên chiến trận. Mỗi sử ký như thế có phần gọi là "Những sự kiện bất thường", trong đó, giữa danh sách các trận động đất và lũ lụt, đôi khi còn có mô tả những hiện tượng lạ như cừu hai đầu, ngỗng bay ngược, những vì tinh tú đột nhiên xuất hiện trên bầu trời, vân vân. Những trận động đất có thể được kiểm tra về mặt lịch sử, nhưng những loài quỷ quái và hiện tượng lạ kỳ có lẽ được cố tình thêm vào, và chuyên xảy ra trong cùng một thời điểm nhất định. Việc này ý nghĩa ra sao?

Hoàng đế Trung Quốc được xem là thiên tử, một sức mạnh của thiên nhiên. Đế quốc của ông ta là trung tâm của vũ trụ, và mọi thứ đều xoay quanh ông. Ông tượng trưng cho sự hoàn hảo của thế giới. Bình phẩm ông ta tức là xúc phạm đến trật tự của trời đất. Không vị quan nào dám bình phẩm hoàng đế, dù chỉ bằng một lời nhẹ nhàng nhất. Nhưng trên thực tế hoàng đế vẫn là con người với những nhược điểm riêng và đất nước vẫn suy vong vì những lỗi lầm của họ. Vì vậy người biên tập sử ký cố tình chen vào những hiện tượng lạ vào biên niên triều chính để cảnh giác những vị vua. Hoàng đế sẽ được thông tin về việc ngỗng bay ngược hoặc nhật nguyệt quá độ để tự cảnh tỉnh rằng hành động của mình làm cho vũ trụ mất quân bình, do đó phải liệu mà thay đổi.

Diễn giải

Với những quần thần Trung Quốc, việc khuyên răn vua là vấn đề rất quan trọng. Qua năm tháng, hàng ngàn chức sắc đã chết khi cố gắng can gián hoặc khuyên răn vua. Muốn được an toàn, họ phải tính sao để những lời lẽ đến tai vua một cách gián tiếp – nhưng nếu quá gián tiếp thì sẽ không được vua để ý đến. Vì vậy họ chế ra quyển biên niên: Không đề rõ ai là người lên tiếng cảnh báo, nhưng lại làm cho vua hiểu được tình hình hệ trọng như thế nào.

Tuy kẻ bề trên của bạn hiện nay không phải là cái rốn của vũ trụ, nhưng ông ta vẫn cho rằng mọi việc quay quanh mình. Nếu bạn bình phẩm, ông ta chỉ thấy người bình phẩm chứ không thấy bản thân người bình phẩm. Giống như các triều thần Trung Quốc, bạn phải tìm cách ẩn mặt phía sau lời bình phẩm. Hãy dùng biểu tượng, cũng như các phương pháp gián tiếp khác để mô tả vấn đề, chứ đừng ló đầu ra chịu báng.

Hoạt cảnh 3

Vào thời kỳ đầu sự nghiệp, kiến trúc sư người Pháp Jules Mansart nhận đơn đặt phác họa thêm vài công trình nhỏ trong cung Versailles của vua Louis XIV. Với mỗi bản thiết kế, ông đều phác theo ý thích của vua, sau đó trình vua xem.

Triều thần Saint-Simon mô tả kỹ thuật tiếp cận vua của Mansart: “Tài năng đặc biệt của ông ta chính là trình vua xem những bản vẽ có chứa điều gì đó chưa được hoàn hảo, thường là dính dáng đến việc thiết kế vườn ngự uyển, vốn là thế mạnh của ông ta. Như Mansart đã dự đoán, thế nào vua cũng chỉ ngay vào chỗ khiếm khuyết và đề nghị cách tu sửa. Mansart lập tức suýt xoa cho tất cả mọi người có thể nghe thấy rằng bản thân mình không thể nào phát hiện ra được vấn đề mà đức vua đã anh minh chỉ rõ. Ông ta sẽ trào dâng khen ngợi, thú nhận rằng so với đức vua thì mình chỉ đáng làm đứa học trò thấp kém”. Đến năm chỉ mới ba mươi tuổi, nhờ thỉnh thoảng sử dụng phương thức vừa kể, Mansart nhận được đơn đặt hàng của cả đời người: Mặc dù tài năng và kinh nghiệm kém hơn nhiều đồng nghiệp, ông ta được vua ban trách nhiệm mở rộng cung Versailles. Từ đó về sau Mansart chính thức trở thành kiến trúc sư riêng của Louis.

Diễn giải

Từ thời niên thiếu, Mansart từng chứng kiến nhiều nghệ thuật nhân hoàng gia đã phải mất đi vị trí ưu tiên của mình, không vì tài năng yếu kém mà do lầm lỗi ứng xử. Tự nguyện sẽ không bước vào vết xe đổ ấy, Mansart luôn làm cho vua tự tin hơn, làm cho vua ngạo nghễ hơn càng công khai càng tốt.

Bạn đừng bao giờ cho rằng tài năng là chủ yếu. Ở triều đình, nghệ thuật ứng xử của một triều thần còn quan trọng hơn kỹ năng. Và kỹ năng lớn nhất chính là làm cho kẻ bề trên cảm thấy mình còn tài hơn những người chung quanh.

>

Hoạt cảnh 4

Jean-Baptiste Isabey trở thành họa sĩ chưa chính thức của triều đình Napoléon. Trong hội nghị Vienna năm 1814, sau khi Napoléon bại trận và bị lưu đày trên đảo Elba, các thành viên hội nghị mời Isabey vẽ lại sự kiện lịch sử này bằng một bức họa sử thi.

Khi Isabey tới Vienna, thương thuyết gia chủ chốt phe Pháp là Talleyrand đến viếng họa sĩ. Cho rằng mình đóng vai trò quan trọng trong cuộc thương

thảo nên Talleyrand đề nghị họa sĩ vẽ mình ở vị trí trung tâm. Isabey vui vẻ nhận lời. Vài ngày sau thương thuyết gia chủ chốt phe Anh là Công tước Wellington cũng đến gặp họa sĩ với đề nghị tương tự. Isabey rất lễ phép nhất trí rằng tất nhiên công tước phải ở vị trí trung tâm.

Trở về studio, họa sĩ xem xét tình thế khó xử này. Nếu ưu tiên cho một trong hai người, sẽ xảy ra bất hòa về mặt ngoại giao, dấy lên đủ loại đố kỵ ngay vào thời điểm hết sức cần có hòa bình và hòa hợp. Tuy nhiên đến lúc hạ tấm vải che bức tranh, cả Talleyrand và Wellington đều hài lòng. Tranh vẽ một đại sảnh rất đông các chức sắc ngoại giao và chính khách khắp châu Âu. Ở một phía bức tranh, Isabey vẽ Công tước Wellington đang bước vào phòng và mọi cặp mắt đều hướng về ông, như vậy ông đã trở thành "trung tâm" của mọi chú ý. Còn ngay chính giữa bức tranh, Isabey vẽ Talleyrand chễm chệ ngồi.

Diễn giải

Thường để cho một chủ hài lòng đã khó rồi, giờ phải làm đẹp dạ hai chúa thì triều thần đó phải là thiên tài. Đời triều thần lắm cảnh khó xử như vậy: Làm hài lòng ông này thì ông kia phật ý. Bạn phải khéo léo tìm ra cách tránh được vỏ dưa mà né cả vỏ dừa.

Hoạt cảnh 5

George Brummell, còn được gọi là Beau Brummel, từng nổi trội vào cuối thập niên 1700 nhờ dáng vẻ bề ngoài hào hoa phong nhã, nhờ cách thắt dây giày được đông đảo mọi người bắt chước, nhờ lối ăn nói lắm duyên. Ngôi nhà anh ta ở London được xem là trung tâm thời trang và Brummell là thẩm quyền về tất cả những gì liên quan đến lĩnh vực ấy. Nếu anh ta không thích loại giày của bạn thì lập tức bạn quăng chúng đi và mua ngay thứ anh ta đang mang. Brummell đã hoành chỉnh nghệ thuật thắt cà-vạt. Người ta đồn là Lord Byron từng thức nhiều đêm trước tấm gương để cố lần cho ra bí mật thắt cà-vạt của Brummell.

Một trong những người hâm mộ Brummell là Hoàng tử xứ Wales, vốn tự cho là người am tường thời trang. Được gia nhập triều đình hoàng tử (và hưởng trợ cấp hoàng gia), chẳng bao lâu sau Brummell tự tin về thẩm quyền thời trang của mình đến mức pha trò về trọng lượng cơ thể của hoàng tử, gọi sư phụ mình là Big Ben. Vì sự thanh mảnh gọn nhẹ chính là đặc điểm quan trọng của một công tử bảnh bao, nên lời nói đùa của Brummell trở thành sự xúc phạm. Lần kia trong bữa ăn tối khi khâu phục vụ có vẻ chậm, anh ta bảo

hoàng tử "Đổ chuông đi Big Ben!" Hoàng tử đổ chuông thật, nhưng là để gọi người hầu mời Brummell ra cửa và từ đó không bao giờ cho anh ta trở lại nữa.

Mặc dù không còn được hoàng tử sủng ái, Brummell vẫn tiếp tục đối xử rất ngạo mạn với người khác. Không còn tiền trợ cấp của hoàng gia, anh ta bị nợ ngập đầu song vẫn láo xược nên mọi người dần xa lánh. Cuối cùng Brummell qua đời trong cảnh cùng cực nhất, cô đơn và mất trí.

>

Diễn giải

Chính tài năng tuyệt luân của Brummell đã khiến hoàng tử từ hâm mộ anh ta và từ đó đưa anh ta vào triều. Nhưng ngay cả một người như Brummell, được xem là thẩm quyền về thời trang và khẩu vị, cũng không cưỡng lại được việc nói đùa về vẻ bề ngoài của hoàng tử, mà nguy hiểm hơn hết là lúc có mặt chủ nhân ở đó. Đừng bao giờ pha trò về vẻ mập mạp của người khác, ngay cả pha trò một cách gián tiếp – đặc biệt càng không nên khi kẻ đó là sư phụ bạn. Những ngôi nhà tế bần của lịch sử đầy rẫy loại người từng pha trò như thế đối với chủ nhân mình.

Hoạt cảnh 6

Giáo hoàng Urban VIII muốn được lưu danh về tài làm thơ, nhưng tiếc thay bài thơ hay nhất của ông cũng thuộc loại xoàng. Năm 1629, Công tước Francesco d'Este biết được tham vọng thi ca của giáo hoàng nên phái nhà thơ Fulvio Testi làm sứ giả đến Vatican. Một trong những bức thư của Testi gửi công tước cho biết lý do vì sao ông không được chọn: "Khi cuộc đàm luận chấm dứt, tôi khuỵu gối xuống chào kiếu từ nhưng giáo hoàng ra dấu và bước sang một phòng khác, nơi ngài ngủ và sau khi đến bên chiếc bàn nhỏ, ngài cầm một mớ giấy và mỉm cười quay sang tôi nói 'Chúng tôi muốn ngài nghe một vài soạn phẩm của chúng tôi'. Liền đó giáo hoàng đọc cho tôi nghe hai bài thơ kiểu Pindar, một bài ngợi ca đức Mẹ đồng trinh, vài bài kia về nữ công tước Matilde."

Ta không biết biết chính xác Testi nghĩ gì về những bài thơ dằng dặc ấy, bởi vì sẽ rất nguy hiểm nếu ông ta nói ra ý kiến mình, ngay cả trong một bức thư. Song trong thư có đoạn tiếp theo như sau: "Tôi nương theo tâm trạng ngài và bình phẩm từng dòng với độ ngợi khen cần thiết, và sau khi hôn chân ngài vì được hưởng đặc ân đó [được nghe đọc thơ], tôi xin phép cáo lui". Vài

tuần sau, khi đến thăm giáo hoàng, công tước đã xoay xở khéo léo, học thuộc lòng bài thơ của giáo hoàng và ngợi khen nức nở khiến giáo hoàng "vui đến mức gần như mất trí".

Diễn giải

Ở lĩnh vực sở thích, bạn có xum xoe với chủ nhân bao nhiêu cũng không đủ. Sở thích là một trong những điều nhạy cảm nhất của cái tôi. Sở thích là một trong những điều nhạy cảm nhất của cái tôi. Đừng bao giờ chỉ trích hoặc cật vấn về sở thích hoặc khẩu vị của chủ nhân – bài thơ của chủ nhân luôn tuyệt vời, y trang luôn hoàn chỉnh, và cung cách luôn là khuôn mẫu cho mọi người.

Hoạt cảnh 7

Ở Trung Quốc xưa kia, Chiêu, vua nước Hàn từ năm 358 đến 333 TCN nhậu say và ngủ quên trong ngự uyển. Viên quan chuyên trách giữ gìn vương miện lúc ấy đi ngang qua và thấy vua ngủ vùi không đắp chăn. Vì trời trở lạnh nên quan viên bèn lấy áo khoác của mình đắp đỡ cho vua.

Khi tỉnh dậy trông thấy tấm áo, Chiêu hỏi của ai. Cận thần đáp của quan trông nom vương miện. Vua liền cho đòi quan trông nom áo khoác đến và phạt vì tội chểnh mảng. Vua cũng cho gọi quan trông nom vương miện đến và ra lệnh chém đầu.

Diễn giải

Đừng bao giờ vượt quá giới hạn của mình. Chỉ làm những việc được giao, làm cho thật tốt, và đừng làm gì khác. Nghĩ rằng làm hơn thế sẽ tốt hơn, quả là bạn sai lầm lớn. Đừng ra vẻ cố sức làm, vì như vậy trông như bạn đang cố gắng che đậy điểm kém cỏi nào đó. Làm một việc mà bạn không được giao sẽ khiến mọi người đánh dấu hỏi. Nếu là quan giữ vương miện, bạn hãy trông nom vương miện. Hãy tiết kiệm sinh lực cho những lúc không ở trong triều.

Hoạt cảnh 8

Ngày kia để giải trí, họa sĩ Fra Filippo Lippi (1406-1469) cùng bạn bè dùng thuyền buồm nhỏ ra ngoài khơi Ancona. Họ bị hai thuyền người Moor chặn bắt, tất cả đều bị trói gô lại đưa tới Barbary bán làm nô lệ. Suốt 18 tháng dài Filippo không còn hy vọng gì trở về Italia.

Nhiều lần Filippo trông thấy người mua đi ngang qua, và một ngày kia họa sĩ quyết định phác lại chân dung ông ta bằng than củi đống lửa. Dù chân vẫn bị xiềng, Filippo tìm được bức tường trắng và vẽ chủ nhân bằng kích cỡ người thật, mặc y phục người Moor. Chẳng bao lâu sau chủ nhân nghe được, vì trọn vùng này không ai có biệt tài này cả, do đó họa sĩ có vẻ như là của trời cho. Chủ nhân hài lòng đến mức trả tự do cho Filippo và đưa ông ta vào triều. Tất cả các danh gia vọng tộc vùng duyên hải Barbary đều đến chiêm ngưỡng các bức chân dung do bàn tay tài hoa của Filippo thực hiện, và cuối cùng để tưởng thưởng công lao họa sĩ đã làm vinh danh mình, vị chủ nhân đã cho người đưa Filippo về Italia an toàn.

Diễn giải

Chúng ta đang vất vả làm việc cho người khác, và trong chiều hướng nào đó, cũng giống như bị cướp biển bắt đi bán làm nô lệ. Nhưng cũng giống như Fra Filippo (có thể ở cấp độ thấp hơn) phần lớn chúng ta đều có một tài mọn, một khả năng làm điều gì đó giỏi hơn người khác. Hãy mang tài mọn đó ra phục vụ chủ nhân và bạn sẽ vượt lên trên những triều thần khác. Nếu cần, hãy để cho chủ nhân hưởng hết tiếng thơm, vì đó chỉ là tạm thời: Bạn hãy dùng chủ nhân làm bàn đạp, một phương cách triển khai tài năng của mình, để cuối cùng lấy lại được tự do, thoát kiếp nô lệ.

Hoạt cảnh 9

Người hầu cận của vua Alfonso I vùng Aragon kể vua nghe rằng đêm trước anh ta nằm mơ thấy vua ban cho vũ khí, ngựa chiến, và y phục. Vốn là người rộng lượng, Alfonso nghĩ rằng rất thú vị nếu biến giấc mơ kia thành hiện thực nên liền truyền lệnh ban cho người hầu đúng những thứ anh ta thấy trong giấc mơ.

Lần sau anh ta lại báo Alfonso biết mình nằm mơ thấy được vua ban thưởng rất nhiều đồng tiền vàng. Lần này Alfonso mỉm cười và bảo “Từ nay về sau khanh đừng tin vào những giấc mơ, vì chúng nói láo đấy.”

Diễn giải

Khi xử lý giấc mơ đầu tiên của người hầu, Alfonso nắm quyền kiểm soát. Biến giấc mơ ấy thành hiện thực, Alfonso xem mình có quyền lực như trời, theo nghĩa nhẹ nhàng và dí dỏm. Tuy nhiên đến giấc mơ thứ nhì, mọi nét thần tiên đều biến mất, mà tất cả chỉ còn là một trò lừa đảo xấu xa. Vì vậy bạn đừng bao giờ đòi hỏi thái quá và biết khi nào dừng lại. Đặc quyền của

chủ nhân là ban tặng – ban tặng cái gì và lúc nào là tùy ông ta, và đừng ai thúc giục gợi ý. Đừng tạo cho chủ nhân cơ hội chối từ lời thỉnh cầu của bạn. Tốt hơn là bạn đạt được các ân huệ vì chủ nhân nhận thấy bạn xứng đáng được hưởng, và lúc ấy bạn không cần xin cũng có.

Hoạt cảnh 10

Họa sĩ chuyên vẽ phong cảnh J.M.W Turner (1755-1851) người Anh lừng danh vì tài dùng màu. Qua tay ông màu sắc trở nên rực rỡ và có độ phát sáng lạ lùng. Những màu sắc ấy sống động đến mức những họa sĩ khác không muốn treo tác phẩm của mình cạnh các bức họa của Turner.

Họa sĩ Sir Thomas Lawrence có lần bị xui xẻo khi kiệt tác của Cologne của Turner nằm chình ình giữa hai bức của ông. Lawrence than phiền với chủ gallery, nhưng ông này lý luận rằng trước sau gì thì cũng phải có tranh của ai đó treo gần tranh của Turner. Nhưng khi nghe được chuyện này, trước khi khai trương cuộc triển lãm, Turner tự ý làm giảm bớt độ sáng màu vàng kim của bầu trời trong bức Cologne, để cho độ màu xỉn xuống bằng màu tranh của Lawrence. Một người bạn của Turner thấy vậy bèn tiến đến với cặp mắt trợn trừng vì kinh hãi: “Anh đã làm gì với bức họa?!” “Ờ thì, chàng Lawrence kia có vẻ đau khổ quá,” Turner đáp, “nhưng không sao đâu, chỉ là muội đèn thôi, sau triển lãm tôi rửa sạch ngay ấy mà.”

Diễn giải

Những âu lo của một triều thần phần lớn liên quan đến việc ứng xử với chủ nhân, vì hầu hết mọi nguy hiểm đều từ đó mà ra. Nhưng bạn đừng vội cho rằng chỉ có chủ nhân mới quyết định số phận bạn. Những đồng liêu và cấp dưới cũng có phần quyết định trong đó. Triều đình là một cái hầm lò vĩ đại với đủ thứ hỉ nộ ái ố. Bạn phải xoa dịu người nào mà bạn cho rằng mai kia sẽ có cơ hội hại mình, bằng cách làm lệch hướng lòng oán giận và ganh tỵ của họ sang kẻ khác.

Là một “triều thần” tài ba, Turner biết rằng thanh danh và sự nghiệp của mình tùy thuộc vào các đồng nghiệp họa sĩ, cũng như vào giới buôn tranh và mạnh thường quân. Biết bao tài năng vĩ đại đã phải ngã đổ vì sự ghen ghét của đồng nghiệp! Chẳng thà tạm thời giảm bớt sự sáng chói của mình còn hơn là chịu búa rìu đố kỵ.

Hoạt cảnh 11

Winston Churchill là một họa sĩ không chuyên, và sau Thế chiến thứ hai, các

nhà sưu tập tìm mua tranh của ông. Là chủ nhà xuất bản, cha đẻ của các tạp chí Time và Life, Henry Luce sở hữu một bức như thế và treo tại văn phòng ở New York.

Có lần đi vòng quanh nước Mỹ, Churchill đến viếng Luce tại văn phòng và cả hai cùng ngắm bức tranh. Luce nhận xét: "Đây là bức tranh đẹp, nhưng tôi cho là nó cần có thêm gì đó ở tiền cảnh – có thể là một con cừu". Luce rất sửng sốt khi thư ký riêng của Churchill điện cho ông ngay ngày hôm sau, và đề nghị ông gửi bức tranh sang Anh Quốc. Luce làm theo, nhưng hết sức áy náy vì biết đâu mình đã xúc phạm vị cựu thủ tướng. Tuy nhiên ít lâu sau Luce được nhận lại bức tranh, với một chút thay đổi: có một con cừu đang gặm cỏ yên lành ở tiền cảnh.

Diễn giải

Về tầm cỡ và thanh danh thì Churchill vượt xa Luce, nhưng Luce cũng là người quyền thế, vậy chúng ta hãy tưởng tượng hai người tầm tầm nhau. Nhưng ngay cả như vậy, hẳn Churchill cũng không có gì phải kiêng dè từ một nhà xuất bản người Mỹ. Vậy tại sao vị cựu thủ tướng lại chiều theo ý của một tay chơi nghệ thuật?

Triều đình – trong trường hợp này là tập thể các nhà ngoại giao và chính khách, và kể cả các nhà báo luôn đeo bám họ - là nơi chốn phụ thuộc lẫn nhau. Sẽ là dại dột nếu đụng chạm đến cái "gu" của những người quyền thế, ngay cả khi họ thấp hơn hoặc bằng bạn. Một người như Churchill mà có thể nuốt trôi sự chỉ trích của một người như Luce, thì quả Churchill là một triều thần ngoại hạng. (Việc ông ta chịu sửa lại bức tranh cũng có thể hàm chứ tí ti trịch thượng, song ông đã làm thật tinh tế khiến Luce không nhận ra chút khinh thị nào). Hãy bắt chước Churchill: Luôn sốt sắng mỗi khi có thể, ngay cả nếu bạn không phục vụ cho bề trên nào, vì như thế rất lợi ích cho bạn.

LỜI CẢNH BÁO VỀ KIẾP BỀ TÔI

Talleyrand là một triều thần hoàn hảo, đặc biệt trong giai đoạn phục vụ ông chủ là Napoléon. Khi hai người mới biết nhau, nhân tiện trong câu chuyện Napoléon: "Tôi sẽ đến ăn trưa ở nhà ông vào một ngày đó". Talleyrand có ngôi nhà ở Auteuil, vùng ngoại ô Paris. "Tôi rất hân hạnh, thưa tướng quân," ông đáp, "và vì nhà tôi gần Bois de Boulogne, vào đầu giờ chiều ngài đi bắn súng để giải trí".

"Tôi không thích bắn súng," Napoléon đáp, "nhưng tôi thích đi săn. Trong

Bois de Boulogne có gấu không?” Napoléon xuất thân từ đảo Corsica, nơi bộ môn săn gấu được hâm mộ. Khi hỏi ở một công viên Paris mà có gấu không, ông ta chứng tỏ mình là kẻ quê mùa, thậm chí là người thô kệch. Tuy nín cười được, nhưng Talleyrand lại không cưỡng nỗi cái ý chơi khăm một vố. Tuy là quan thầy của Talleyrand về mặt chính trị, nhưng về huyết thống và dòng dõi quý tộc thì Napoléon không bằng Talleyrand. Ông ta cúi mình đáp: “Thưa tướng quân, có rất ít, nhưng tôi dám chắc là ngài sẽ xoay xở tìm thấy một con”.

Hai người hẹn nhau là sáng hôm sau Napoléon sẽ đến Auteuil, và cuộc săn gấu sẽ bắt đầu vào đầu giờ chiều. Trong khi chờ đợi, Talleyrand bí mật sai người ra chợ mua hai con heo mọi thật to.

Ăn uống no say và nghỉ ngơi xong, Napoléon bắt đầu cuộc đi săn. Nhận được hiệu lệnh, gia nhân của Talleyrand thả một con heo ra. “Ta thấy một con gấu!” Napoléon reo vui và lập tức phi ngựa đuổi theo. Phải mất nửa giờ sau nhóm đi săn mới bắt được “con gấu”. Tuy nhiên vào lúc sắp reo mừng, Napoléon thấy một sĩ quan phụ tá tiến đến bảo rằng đó chỉ là con heo.

Nổi trận lôi đình, Napoléon tức thì phi ngựa trực chỉ ngôi nhà của Talleyrand. Dọc đường, ông ta hiểu ra rằng mình vừa bị chơi khăm, và nếu tức thì làm rùm beng thì mình chỉ thêm phần thô bỉ. Vì vậy Napoléon cố ra vẻ bình thản nhưng không đạt lắm.

Talleyrand đề nghị Napoléon khoan vội bực mình trở về Paris, mà hãy nán lại săn thỏ, vì săn thỏ là trò giải trí ưa chuộng nhất của vua Louis XVI. Ông ta thậm chí còn dâng một bộ súng săn từng là sở hữu của Louis. Bằng những lời bợ đỡ và mơn trớn khéo léo, Talleyrand làm Napoléon nguôi giận và bằng lòng đi săn thỏ.

Đến xế chiều cả nhóm mới khởi hành. Dọc đường. Napoléon nói với Talleyrand “Ta không phải là Louis XVI, chắc chắn là ta sẽ không bắn được con thỏ nào.” Nhưng thật lạ là trong khoảng xế chiều hôm đó công viên đầy dẫy những thỏ là thỏ. Napoléon bắn được ít nhất năm mươi con, và tâm trạng ông chuyển từ giận dữ sang hài lòng. Tuy nhiên đến cuối buổi đi săn, cũng tay sĩ quan phụ tá kia đến thì thầm với Napoléon: “Thưa ngài, nói cho thật lòng, tôi bắt đầu ngờ rằng chúng không phải là thỏ rừng. Tôi e là tên Talleyrand bất lương kia lại chơi mình thêm một vố nữa”. Người cận vệ này có lý, bởi vì trước đó Talleyrand đã sai gia nhân ra chợ mua mấy chục con thỏ nhà thả vào Bois de Boulogne.

Napoléon lập tức phi ngựa một nước về Paris. Sau đó ông ta đe dọa và dặn Talleyrand chớ cho ai biết hai cú chơi khăm đó, nếu không Talleyrand sẽ biết thế nào là lễ độ.

Phải nhiều tháng sau Talleyrand mới lấy lại được niềm tin nơi Napoléon, và sau này hoàng đế không bao giờ quên việc mình bị bẽ mặt.

Diễn giải

Triều thần giống như nhà ảo thuật: Họ đánh lừa bằng vẻ bên ngoài, chỉ để cho thấy những gì mà họ muốn những người chung quanh thấy. Và điều chủ yếu là không được để họ phát hiện cú lừa của mình.

Thông thường, Talleyrand được xem là đấng bề tôi đệ nhất, và lẽ ra ông đã cùng lúc đạt được hai đích (vừa làm hài lòng Napoléon, vừa chơi xỏ ông ta) nếu không có sự can thiệp của tay sĩ quan phụ tá. Nhưng việc làm triều thần, làm bề tôi là một nghệ thuật tinh vi, nếu không phát hiện ra bẫy rập và vô tình lầm lỗi, bạn sẽ triệt tiêu những ngón đòn lợi hại nhất của mình. Đừng để xảy ra trường hợp rủi ro bị lật tẩy, nếu không dưới mắt mọi người, từ vị thế một triều thần phong lưu bạn sẽ chỉ còn là một kẻ lừa đảo khả ố. Đóng vai triều thần hoặc bề tôi là một cuộc chơi rất tế nhị, hãy cố gắng hết mình để ngụy trang dấu vết và đừng bao giờ để cho sư phụ lột mặt nạ bạn.

NGUYÊN TẮC 25

LUÔN TÁI TẠO MÌNH

Đừng chấp nhận vai trò mà xã hội đã đặt để cho ta. Hãy tái tạo mình bằng cách dựng lên một đặc tính nhân dạng mới có khả năng thu hút chú ý và không bao giờ làm người ta chán. Hãy làm chủ hình ảnh của mình thay vì để người khác làm chủ. Hãy lồng nhiều mảng miếng sâu sắc vào những hành động và động tác nơi công cộng – quyền lực của ta sẽ được tăng cường, và tính cách của ta sẽ trông vĩ đại hơn đời thường.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Julius Caesar để lại dấu ấn quan trọng đầu tiên trong xã hội La Mã vào năm 65 TCN, khi ông nhận chức aedile, chuyên trách việc cấp phát ngũ cốc và tổ chức những cuộc vui chơi giải trí. Caesar bắt đầu xuất hiện trước mắt công chúng bằng cách tổ chức một loạt những cuộc biểu diễn được chăm sóc rất chu đáo – săn thú rừng, giác đấu, thi tài sân khấu. Đã nhiều lần ông tự móc tiền túi cho những cuộc vui như thế. Người dân thường lập tức đồng hóa Caesar với những cuộc vui ấy. Ông đã tạo ra hình ảnh của một bầu sô vĩ đại cho bản thân mình.

Năm 49 TCN, La Mã đang trên bờ nội chiến giữa hai vị chỉ huy kình địch nhau là Caesar và Pompey. Trong giai đoạn căng thẳng lên đến đỉnh cao, một đêm kia khi đi xem kịch về không biết lơ đãng thế nào mà Caesar bị lạc trong đêm tối và mò mẫm về đến doanh trại bên bờ sông Rubicon. Rubicon là dòng sông biên giới giữa Italia và nước Gaul, nơi Caesar đang đóng đại quân. Nếu đưa quân vượt sông này trở về Italia thì có nghĩa là Caesar đã tuyên chiến với Pompey.

Trước mặt bộ tổng tham mưu, Caesar đưa ra mọi lý lẽ, trình bày tựa như một diễn viên trên sân khấu, như một tiền thân của Hamlet. Cuối cùng để kết thúc màn độc thoại, ông ta chỉ tay về phía bờ sông – nơi một chiến binh cao to đang thổi dứt hồi còi rồi rảo bước trên chiếc cầu bắc qua sông Rubicon – và kết luận: “Hãy xem hình ảnh này như là dấu hiệu của thần linh vẫy tay réo gọi chúng ta, tiến quân đánh trả kẻ thù lòng dạ hai mang. Số phận đã an bài”.

Tất cả những điều này, Caesar đều trình bày thật khéo, ngoạn mục và đậm màu sân khấu, khoa tay hùng tráng chỉ về hướng dòng sông và nhìn thẳng vào mắt các vị tướng lĩnh. Ông ta biết rằng họ không thật nhiệt tâm, nhưng tài hùng biện của ông đã phủ chụp lên họ một màn sương bi tráng của

khoảnh khắc, và sự nhạy bén khi cờ đã đến tay. Nếu ai đó phát biểu một cách nôm na bình thường hơn hẳn đã không đạt hiệu quả tương tự. Tất cả các vị tướng nhất trí ủng hộ nghĩa lớn của Caesar. Ông đã cùng họ vượt qua dòng Rubicon, và từ đó đánh bại Pompey, đưa ông lên vị trí độc tài La Mã.

Trong chiến sự, Caesar luôn đóng vai lãnh tụ với tất cả bầu nhiệt huyết. Cầm gươm cưỡi ngựa không thua bất kỳ binh sĩ hoặc tướng lĩnh nào, nhiều khi ông còn chứng tỏ mình gan dạ và chịu đựng giỏi hơn họ. Trên lưng tuấn mã, miệng động viên binh sĩ xung phong, ông luôn xông pha vào giữa trận mạc, nơi cuộc chiến đang cao trào nhất, tựa một biểu tượng thần thánh, làm gương cho tướng sĩ noi theo. Trong số tất cả các binh đoàn La Mã, binh đoàn của Caesar trung kiên nhất. Giống như những người dân thường khác từng tham dự các cuộc vui do ông tổ chức, tướng sĩ của Caesar cuối cùng đã đồng hóa mình với Caesar và với đại nghĩa của ông.

Sau khi đại thắng Pompey, Caesar càng tổ chức giải trí đình đám gấp bội. Nhân dân thành La Mã chưa bao giờ chứng kiến những hội hè long trọng như vậy. Đua xe ngựa kéo khủng khiếp hơn, sa trường giác đấu đẫm máu hơn, sân khấu được tổ chức đến vùng sâu vùng xa của La Mã. Những đám đông từ khắp nơi đổ về xem những màn biểu diễn ấy, dọc đường dẫn về La Mã là hàng hàng lớp lớp những mái lều du khách. Vào năm 45 TCN, để cho việc nhập thành thêm phần long trọng bất ngờ, Caesar đưa Cleopatra từ Ai Cập về La Mã, kèm theo đó là nhiều màn trình diễn ngất trời.

Những màn trình diễn đó còn mục đích khác hơn là giải trí đám đông. Chúng tăng cường nhận thức quần chúng về vai trò của Caesar làm chủ được hình ảnh công cộng của minh, một hình ảnh mà lúc nào ông cũng ý thức. Ông luôn xuất hiện trước công chúng trong cái áo khoác màu đỏ tía thật ấn tượng. Không ai có thể "ăn" sân khấu bằng ông. Ông nổi tiếng về việc chăm sóc dáng vẻ bên ngoài - người ta đồn sở dĩ nhân dân và viện nguyên lão trọng thị ông là vì mỗi lần ông xuất hiện trước họ, ông đều đội vòng nguyệt quế, chẳng qua là để cho bớt chỗ hói trên đầu.

Ngoài ra Caesar còn là một nhà hùng biện tuyệt vời, biết dùng ít lời để nói thật nhiều điều, và trực giác bén nhạy cho biết lúc nào nên dừng bài nói để đạt hiệu quả tối đa. Ông luôn đưa vào một bất ngờ gì đó mỗi khi xuất hiện trước công chúng, chẳng hạn như một tuyên bố gây ngạc nhiên để tăng cường tính kịch.

Được nhân dân yêu mến nhưng kẻ thù thì vừa ghét vừa sợ, Caesar bị ám sát vào ngày 15 tháng 3 năm 44 TCN. Sau khi bị đứa con nuôi Brutus đâm, ông

vẫn giữ ý thức về sự bi tráng. Caesar cố gắng kéo áo choàng phủ cả người để ngay cả chết ông vẫn giữ vẻ lịch sự và tề chỉnh. Theo sử gia La Mã Suetonius, khi đang hấp hối và Brutus sắp đâm thêm nhát nữa, Caesar nói những lời sau cùng bằng tiếng Hy Lạp, như thể là những lời tập tuồng dành cho phút cuối: "Ngay cả ngươi nữa sao, con của ta?"

Diễn giải

Sân khấu La Mã là một sự kiện quần chúng, với những đám đông khổng lồ tham dự mà ngày nay chúng ta không hình dung nổi. Dân chúng chen chúc nhau trong những hội trường mênh mông để xem đủ loại bi hài kịch. Sân khấu có vẻ như chứa đựng chất cốt yếu của cuộc sống ở dạng cô đọng và bi kịch. Tựa như một nghi lễ tôn giáo, sân khấu có sức mời gọi mạnh mẽ và tức thì đối với hạng phàm nhân trong xã hội.

Julius Caesar có lẽ là gương mặt của công chúng đầu tiên thấy được mối liên kết sinh tử giữa quyền lực và sân khấu. Đó một phần cũng là vì ông quá mê kịch nghệ. Ông thăng hoa sự đam mê này bằng việc tự biến mình thành diễn viên và đạo diễn trên trường quốc tế. Những lời ông nói ra nghe giống như từ kịch bản, những động tác của ông giữa đám đông đều mang ý thức vai diễn. Caesar còn đưa sự bất ngờ vào tiết mục của mình, lồng tính bi tráng vào diễn văn, và dàn dựng những lần xuất hiện trước công chúng. Qua sự chuẩn bị như vậy, tính quần chúng của ông tăng lên mạnh mẽ.

Caesar là hình ảnh lý tưởng của mọi lãnh tụ và người quyền lực. Bạn nên bắt chước ông để tăng cường hành động bằng các kỹ thuật sân khấu chẳng hạn như tính bất ngờ, sự hồi hộp, tạo ra sự đồng cảm và làm cho mọi người đồng hóa bạn với hình ảnh biểu trưng. Cũng như Caesar, bạn phải luôn ý thức về công chúng của mình, biết rõ những gì họ hài lòng và điều gì làm họ chán. Bạn phải xoay sở đặt mình vào tâm điểm chú ý, và đừng bao giờ để người khác "ăn" mất tính sân khấu của bạn.

GEORGE SAND

Năm 1831, một phụ nữ tên Aurore Dupin Dudevant bỏ nhà cửa chồng con ở tỉnh để lên kinh thành Paris. Bà ta muốn trở thành văn sĩ, và cảm thấy hôn nhân còn tệ hơn cả ngục tù, bởi vì bổn phận tề gia không bao giờ dành cho bà thời gian theo đuổi niềm đam mê. Tới Paris, bà dự định sẽ được độc lập hơn và sinh sống bằng ngòi bút.

Tuy nhiên khi đến kinh đô rồi Dudevant mới chạm chán những sự thật chua

cay. Bởi vì ở đó, muốn được bất kỳ cấp độ độc lập nào, bạn cũng phải có tiền. Đối với một phụ nữ, muốn có tiền thì phải làm vợ hoặc làm gái giang hồ. Hồi ấy chưa có phụ nữ nào có thể sinh sống bằng nghề viết lách. Phụ nữ có thể cầm bút vào những lúc rảnh rỗi, với điều kiện là có tài trợ của đức phu quân hoặc từ việc thừa hưởng gia tài. Lần đầu tiên khi trình bày tác phẩm cho chủ nhà xuất bản, ông ta bảo: "Thưa bà, bà nên thai nghén trẻ con, chứ đừng thai nghén văn chương".

Rõ ràng là Dudevant đã lên Paris để thử điều không thể. Tuy nhiên cuối cùng bà đã nghĩ ra một cách mà chưa phụ nữ nào dám làm – một chiến lược tái tạo hoàn toàn con người mình, tự tác một hình ảnh công chúng. Các nữ sĩ trước Dudevant đều buộc phải sắm một vai trò được dành sẵn, đó là cây bút hạng hai chủ yếu viết cho phụ nữ khác đọc. Về phần mình, Dudevant quyết định rằng nếu phải là con cờ, thì mình sẽ lật ngược thế cờ: Bà sẽ giữ vai đàn ông.

Năm 1832 có nhà xuất bản chấp nhận quyển tiểu thuyết tầm cỡ đầu tiên của Dudevant, với tựa đề Indiana. Bà đã khéo chọn bút danh là George Sand, và tất cả Paris đều cho rằng văn sĩ tầm cỡ này là nam giới. Trước khi tạo ra nhân vật George Sand, Dudevant đã từng ăn mặc kiểu đàn ông, và cho rằng quần tây áo sơ-mi đàn ông thoải mái hơn y phục phụ nữ. Giờ khi trở thành hình ảnh của quần chúng, bà còn chơi đậm đà hơn nữa: áo khoác, nón xám, ủng to, cà-vạt dân chơi. Tác giả George Sand thậm chí còn hút cả xì-gà và phát biểu mạnh dạn như nam giới, không ngần ngại lớn tiếng khống chế một cuộc tranh luận bằng vài từ ngữ nặng ký.

Nhà văn nửa nam nửa nữ lạ lùng ấy hấp dẫn được công chúng. Và không như những nữ sĩ khác, Sand được nhận vào tập thể những nghệ sĩ nam. Bà ăn nhậu hút hít với các đồng nghiệp nam, thậm chí còn dan díu ái tình với những người nổi tiếng nhất châu Âu như Musset, Liszt, Chopin. Chính bà ve vãn họ trước, và cũng chủ động bỏ rơi họ khi cần.

Những người hiểu Sand sẽ hiểu rằng cái hình ảnh nam giới ấy đã bảo vệ bà chống lại những cặp mắt soi mói. Bước ra đường thì bà chơi xả láng, nhưng ở chốn riêng tư thì bà vẫn là mình. Bà còn ý thức rằng cái nhân vật "Geogre Sand" để lâu sẽ cũ và nhàm chán nên thỉnh thoảng bà đổi mới nó: thay vì luyến ái với những người nổi tiếng, bà bắt đầu đàm luận chính trị, dẫn đầu biểu tình, kích động sinh viên nổi loạn. Lâu sau khi bà qua đời, và khi hầu hết mọi người đều ngưng đọc tác phẩm của bà, nhân vật George Sand lớn hơn đời thường ấy vẫn tiếp tục mê hoặc và khơi nguồn cảm hứng ở nhiều người khác.

Diễn giải

Khi tiếp xúc với George Sand nơi công cộng, phần đông những người quen biết đều có cảm giác là mình đang đối diện với một nam nhi. Nhưng trong nhật ký và với những bạn bè thân thiết nhất, chẳng hạn như Gustave Flaubert, Sand luôn thú nhận rằng mình không muốn làm đàn ông chút nào, nhưng phải đóng một vai như thế cho đúng với nhu cầu của quần chúng. Điều bà thực sự cần thiết chính là cái quyền để khẳng định tính khí của mình. Sand không bằng lòng với những giới hạn mà xã hội áp đặt. Tuy nhiên bà biết nếu chỉ là chính mình thì sẽ không thể đạt được quyền lực, vì vậy bà tạo ra một nhân vật để có thể thay đổi tùy thích, một nhân vật có khả năng thu hút chú ý và giúp bà thực sự hiện diện.

Bạn có thể hiểu như thế này: Thế giới này muốn gán cho bạn một vai trò và khi chấp nhận, xem như bạn đã bị kết án. Quyền lực của bạn sẽ bị giới hạn trong cái vai trò nhỏ bé mà bạn đã chọn hoặc bị gán cho. Nhưng nếu là diễn viên thì bạn sẽ được nhiều vai trò. Bạn hãy hưởng quyền lực muôn mặt ấy, và nếu trước mắt quyền lực đó vẫn còn ngoài tầm tay thì ít ra bạn vẫn có thể tạo một “lý lịch” mới, do chính bạn dựng lên, một nhân vật không phải hứng chịu những gì mà cái xã hội ganh tỵ và đố kỵ này gán cho. Được như vậy, bạn sẽ toàn quyền đối với nhân vật bạn đã tạo ra.

Lý lịch mới ấy sẽ bảo vệ ta chính vì đó không thực sự là ta, mà chỉ là mớ nghi trang ta tùy lúc mặc vào và cởi ra, và nếu cần, ta tùy ý không để cái tôi mình trong đó. Lý lịch mới giúp ta nổi bật, tạo cho ta sự hiện diện mang tính sân khấu. Khán giả ngồi những hàng ghế sau cùng vẫn có thể nghe thấy ta, còn những ai ngồi hàng đầu sẽ trầm trồ vì sự táo bạo của ta.

Há mọi người trong xã hội chẳng bảo kẻ kia là diễn viên xuất sắc đấy sao? Ý họ không ám chỉ điều anh ta cảm thấy, nhưng khen anh ta giỏi làm bộ, mặc dù anh ta chẳng cảm xúc gì.

(Denis Diderot, 1713-1784)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Không nhất thiết ta phải là nhân vật mà có vẻ như luôn có mặt với ta từ khi ta chào đời. Ngoài những đặc điểm bẩm sinh, thì cha mẹ, bạn bè, đồng nghiệp đã góp phần định hướng tính cách ta. Việc làm sáng tạo của kẻ quyền lực là làm chủ được tiến trình định hướng đó, không cho phép người khác giới hạn và hình thành tính cách của riêng mình. Ta hãy tự tái tạo thành một tính cách quyền lực. Nhào nặn chính mình như thỏi đất sét nên là một trong

những công việc vĩ đại và thích thú nhất của đời người. Công việc này làm ta trở thành nghệ sĩ – nghệ sĩ tạo ra chính mình.

Ý tưởng tự tạo đến từ thế giới nghệ thuật. Từ nhiều ngàn năm nay, chỉ có vua chúa và những triều thần cao cấp nhất mới có điều kiện định dạng hình ảnh công cộng và xác định đặc tính của mình. Tương tự như vậy, chỉ có bậc đế vương và lãnh chúa hùng mạnh nhất mới có thể ngắm hình ảnh của chính mình qua nghệ thuật và chủ động thay đổi hình ảnh ấy. Phần còn lại của nhân loại phải chịu vai trò bị giới hạn mà xã hội gán cho họ, cái vai trò mà họ ít khi tự ý thức.

Sự chuyển đổi vị trí như thế có thể thấy trong bức Las Meninas do Velázquez thực hiện vào năm 1656. Trong tranh, họa sĩ xuất hiện ở bên trái, đứng trước một khách hàng mà ông đang vẽ, nhưng chúng ta chỉ thấy được phần sau lưng của tranh nên không biết ông vẽ gì. Đứng cạnh ông là một công chúa, những người hầu, một trong vài anh lùn của buổi chầu, tất cả mọi người đều đang nhìn họa sĩ làm việc. Chúng ta không trực tiếp thấy những người làm mẫu cho họa sĩ, nhưng lại thấy họ lờ mờ qua phản chiếu từ tấm gương trên tường – đó là vua và hoàng hậu Tây Ban Nha, ngồi đâu đó ở tiền cảnh, xem như lọt ra ngoài bức tranh.

Bức tranh này cho thấy một thay đổi lớn lao về mặt động lực học của quyền lực và khả năng xác định vị trí của mình trong xã hội. Với Velázquez thì người họa sĩ được định vị nổi bật hơn cả vua và hoàng hậu. Nhìn theo góc độ nào đó thì Velázquez có quyền lực hơn hai nhân vật kia, vì rõ ràng là ông đang kiểm soát được hình ảnh – hình ảnh của họ. Ông không còn xem mình là nô lệ, là người bị lệ thuộc. Ông tái tạo mình thành người quyền lực. Và hiển nhiên là ngoài giai cấp quý tộc ra, những người đầu tiên công khai tung hứng hình ảnh của họ trong xã hội Tây phương chính là họa sĩ và văn sĩ, rồi sau này mới đến những tay chơi công tử và những kẻ lãng du phóng túng. Ngày nay ý niệm tự tái tạo đã dần ngấm vào các tầng lớp còn lại của xã hội, và trở thành lý tưởng để vươn tới. Giống như Velázquez, bạn phải đòi được quyền lực xác định vị trí của mình trong bức tranh, để tự tạo hình ảnh của chính mình.

Bước đầu tiên trong tiến trình tự tạo là tự nhận thức – biết rằng mình là một diễn viên, làm chủ bề ngoài và cảm xúc của mình. Như Diderot đã nói, người nào luôn trung thực thì người ấy là diễn viên tồi. Người nào bước vào xã hội mà ruột để ngoài da thì rất phiền hà và cản trở những người khác. Cho dù họ có trung thực thì ta cũng khó mà tin chắc. Những giọt lệ ở chốn đông người có thể gây thương cảm tạm thời, nhưng chẳng bao lâu lòng trắc ẩn ấy sẽ

chuyển thành sự bực mình và khinh rẻ vì sự thái quá của họ - ta sẽ có cảm giác là họ khóc là để được cho bú và những người láu lỉnh trong chúng ta lại không muốn cho họ bú.

Diễn viên giỏi thì sẽ làm chủ bản thân. Họ có thể làm ra vẻ trung thực và thành tâm, có thể vờ rơi nước mắt hoặc làm bộ thương cảm, nhưng thật ra họ không hề cảm xúc. Họ chỉ biểu lộ cảm xúc theo cách mà người khác có thể hiểu được. Đóng kịch đúng phương pháp là cực kỳ quan trọng trong thế giới này. Không có lãnh tụ hay vua chúa nào có thể thành công nếu tất cả những cảm xúc ông bày tỏ đều là cảm xúc thật. Vậy bạn hãy tập làm chủ mình. Hãy học sự mềm dẻo của họ để có thể sắm được khuôn mặt thích hợp với loại xúc cảm cần diễn tả.

Bước thứ hai trong tiến trình tự tạo là một biến thể của chiến lược của George Sand: tạo ra một nhân vật khó quên, một nhân vật thu hút chú ý, nổi bật hơn hẳn khi so với các nhân vật khác trên sân khấu. Đó là tấn tuồng mà Abraham Lincoln đã đóng. Ông biết rằng trước đây nước Mỹ chưa bao giờ có một tổng thống nào dạng giản dị chân quê, và do đó sẽ thích thú đầu phiếu cho một người như vậy. Mặc dù đang sẵn có những nét đó một cách tự nhiên, Lincoln vẫn phóng đại chúng lên – bằng quần áo, kiểu nón, râu quai hàm chẳng hạn. (Trước Lincoln chưa có tổng thống nào để râu quai hàm). Ông cũng là vị tổng thống đầu tiên sử dụng ảnh chụp để quảng bá hình ảnh của mình về một “tổng thống chất phác”.

Tuy nhiên đóng kịch giỏi không chỉ là có bề ngoài thu hút, hoặc một phút giây nổi bật. Tấn tuồng kéo dài theo thời gian như một tấm thảm trải dần ra. Bạn phải tính toán thời điểm cho thật nhịp nhàng. Một trong những yếu tố quan trọng nhất của nhịp độ bi kịch chính là việc làm cho người khác hồi hộp đợi chờ, hay còn gọi là lũng tim. Chẳng hạn như Houdini, vốn có thể thoát thân chỉ trong vài giây, nhưng ông cố ý kéo dài màn diễn này đến vài phút để làm khán giả rịn mồ hôi.

Muốn làm cho cử tọa phải thấp thỏm, bạn nên để cho sự kiện từ từ hé mở, rồi chờ đúng lúc bấm nút cho sự kiện diễn biến nhanh, theo một khuôn mẫu nhịp điệu mà bạn làm chủ. Những vị lãnh tụ lớn, từ Napoléon đến Mao Trạch Đông đều sử dụng nhịp điệu của kịch nghệ để làm cho công chúng ngạc nhiên vui thích. Franklin Delano Roosevelt hiểu rõ tầm quan trọng của việc tổ chức các sự kiện chính trị theo một thứ tự và nhịp độ nhất định.

Năm 1932 vào thời điểm bầu cử tổng thống, nước Mỹ đang giữa hồi khủng hoảng kinh tế. Sau khi đắc cử, Roosevelt gần như rút lui về ở ẩn. Ông không

nói gì về kế hoạch cải cách hoặc bổ nhiệm thành viên chính phủ. Thậm chí ông không chịu gặp tổng thống đương nhiệm là Herbert Hoover để thỏa luận việc bàn giao. Thời điểm Roosevelt nhậm chức là thời điểm cả nước đang hết sức lo âu.

Trong diễn văn nhậm chức, Roosevelt sang số. Ông đọc một bài rất hùng hồn, tỏ rõ ý định lèo lái đất nước theo một hướng hoàn toàn mới, xua tan những động thái e dè của các vị tiền nhiệm. Kể từ thời điểm đó, nhịp độ diễn thuyết và hành động mạnh mẽ lần lượt diễn ra rất nhanh chóng. Sau này mọi người gọi giai đoạn sau khi nhậm chức là "Một trăm ngày". Giai đoạn đó đã thành công trong việc chuyển đổi tâm trạng của cả nước, và có lẽ điểm xuất phát từ việc Roosevelt đã khôn khéo tính toán từng điểm rơi. Ông đã khiến toàn dân hồi hộp đợi chờ, rồi lại làm họ bất ngờ bằng một loạt những hành động táo bạo, vốn lại càng hiệu quả hơn khi chúng được thực hiện quá đột xuất. Bạn nên phối hợp các sự kiện theo cách ấy, không bao giờ cho người khác cùng lúc biết hết các lá bài, mà nên từ từ hé lộ chúng, sao cho hiệu ứng bi tráng của chúng đạt mức tối đa.

Trong số những hiệu ứng đặc biệt dành cho ta diễn kịch còn có cái gọi là beau geste – một hành động thực hiện đúng lúc cao trào, tượng trưng cho vinh quang hoặc sự táo bạo của ta. Việc Caesar vượt sông Rubicon là một beau geste – một hành động vừa làm tướng sĩ sửng sốt, vừa phủ lên người Caesar một quy mô hùng tráng. Ta cũng nên biết tầm quan trọng của thời điểm bước ra sân khấu hoặc lui vào cánh gà. Lần đầu tiên khi diện kiến Caesar ở Ai Cập, Cleopatra cho người quấn mình vào một tấm thảm lớn rồi đặt nguyên cuộn dưới chân vị tướng. George Washington đã hai lần giã từ quyền lực theo cách thật hoa hòe và kèn trống (lần đầu với tư cách một vị tướng, lần sau như là một vị tổng thống từ chối nhiệm kỳ thứ ba), chứng tỏ ông biết tận dụng thời điểm, khiến cho hành động của mình tăng thêm tính bi tráng và biểu trưng.

Nhưng hãy nhớ là nếu diễn thái quá thì sẽ phản tác dụng, giống như khi ta phí phạm quá nhiều công sức để thu hút sự chú ý. Ngay từ khi khởi đầu sự nghiệp, diễn viên Richard Burton khám phá ra rằng nếu đứng hoàn toàn bất động trên sân khấu, ta sẽ thu hút chú ý về mình và làm cho khán giả bớt quan tâm đến những diễn viên khác. Rõ ràng là cách thức bạn thể hiện sẽ quan trọng hơn là nội dung thể hiện trên sân khấu xã hội.

Điều cuối nên nhớ là bạn phải tập đóng được nhiều vai, vào bất kỳ lúc nào. Tùy tình thế mà bạn thay đổi màu da cho phù hợp, như một con tắc kè. Bismarck đóng kịch thật khéo: Đi với chính khách theo khuynh hướng tự do

thì ông cổ xúy chính kiến này, còn đi với diều hâu thì ông cũng là diều hâu thứ thiệt.

Hình ảnh:

Thủy thần Proteus của Hy Lạp. Quyền lực ông ta xuất phát từ khả năng biến động tùy thích. Khi Menelaus định bắt ông, Proteus biến mình thành con sư tử, rồi thành con rắn, con beo, gấu, thành dòng nước chảy, và cuối cùng là một cái cây.

Ý kiến chuyên gia:

Hãy học cách biến đổi mình theo từng hoàn cảnh. Một Proteus kín đáo – giữa các học giả mình là học giả, giữa các thánh mình là thánh. Đó là nghệ thuật lôi cuốn mọi người, bởi vì người giống nhau sẽ tìm nhau. Hãy để ý tính tình người khác và tự thích nghi với tính tình của mỗi người bạn gặp – với người nghiêm chỉnh thì ta nghiêm chỉnh, với người vui nhộn ta cũng vui nhộn theo, ta kín đáo thay đổi nét tâm lý của mình.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Nguyên tắc này thực sự không có phép nghịch đảo. Diễn xuất tồi là diễn xuất tồi. Ngay cả tỏ vẻ tự nhiên cũng là một nghệ thuật – nói cách khác, đó là diễn xuất. Diễn xuất tồi thì tổ làm bạn lúng túng mà thôi. Tất nhiên bạn không được quá bi thảm – hay tránh những động tác quá kịch. Nhưng dù sao như thế cũng là diễn xuất tồi, vì những động tác như thế đã vi phạm quy tắc cổ xưa là không được phản ứng quá mức. Nguyên tắc này cốt yếu không có nghịch đảo.

NGUYÊN TẮC 26

SỬ DỤNG TAY SAI LÀM VIỆC BẨN

Bạn phải chứng tỏ mình là mẫu mực của những gì tốt đẹp và hiệu quả: Đôi tay bạn không bao giờ vấy bẩn bởi lỗi lầm và những chuyện dơ dáy. Bạn hãy giữ gìn một bề ngoài vô tội như thế bằng cách dùng người khác làm kẻ bung xung và sử dụng bàn tay người khác để ngụy trang sự dính líu của bạn.

PHẦN I:

CHE ĐẬY LỖI LẦM –

CHUẨN BỊ SẴN MỘT KẺ BUNG XUNG CHỊU BÁNG

Thanh danh của ta tùy vào những gì ta che giấu được hơn là những gì ta bộc lộ ra. Ai cũng mắc lỗi, nhưng những người khôn hơn thì biết giấu lỗi và xoay xở tìm người chịu báng. Bạn nên chuẩn bị sẵn một "vật tế thần" cho những lúc như vậy.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Khoảng cuối thế kỷ thứ hai ở Trung Quốc xưa kia, nhà Tây Hán từ từ suy tàn, quan đại thần Tào Tháo nổi lên như một gương mặt quyền lực nhất. Để mở rộng uy quyền và triệt tiêu những đối thủ cuối cùng, Tào Tháo khởi đầu một chiến dịch nhằm nắm quyền kiểm soát vùng Trung Nguyên có tầm chiến lược sinh tử. Trong khi vây hãm một thị trấn chủ yếu, ông ta tính toán sai việc vận chuyển quân lương từ thủ đô tới. Trong khi chờ đợi, ông ta lệnh cho quan phụ trách quân nhu phải giảm khẩu phần binh sĩ.

Chẳng bao lâu sau tin tới tai Tào Tháo rằng binh sĩ kêu rêu, trách là bản thân ông ta vẫn béo tốt trong khi họ ăn không đủ no. Họ lầm bầm rằng có lẽ ông ta cắt bớt khẩu phần của họ để giữ cho riêng mình. Nếu những lời kêu rêu này lan rộng, Tào Tháo sẽ bị nguy cơ binh biến. Ông ta liền cho gọi quân nhu tới.

"Ta muốn hỏi mượn ngươi một thứ mà người không được từ chối," Tháo nói.

"Mượn cái gì?" vị quan hỏi.

“Ta muốn mượn đầu ngươi trưng cho binh sĩ xem.”

“Nhưng tôi đâu có làm gì sai!?”

“Ta biết,” Tháo thở dài, “nhưng nếu không bêu đầu ngươi thì binh sĩ sẽ nổi loạn. Ngươi đừng đau buồn, bởi vì ta sẽ hết lòng lo lắng cho gia đình ngươi”.

Như thế thì rõ ràng là quan phụ trách quân nhu không có quyền chọn lựa, nên đành cúi đầu chịu trảm. Thấy đầu ông ta bêu trên ngọn giáo, binh sĩ thôi không kêu rên nữa. Cũng có người biết sự thật đằng sau cái chết đó, nhưng họ im mồm, quá sợ hãi trước sự tàn bạo của Tháo. Số đông binh sĩ chấp nhận việc ai lỗi ai phải trong việc cắt xén quân lương, và họ chẳng thà tin và sự khôn ngoan và tính công binh của ông ta hơn là sự kém cõi và bạo tàn.

Diễn giải

Tào Tháo lên nắm quyền trong thời buổi hết sức loạn lạc, kẻ thù nổi lên khắp nơi để tranh giành vương bá. Thế trận giành Trung Nguyên khó khăn hơn ông ta tưởng, nên quốc khố cạn dần, quân lương khó điều kịp lúc.

Một khi biết rõ rằng sự chậm trễ là lỗi lầm chí tử và quân đội bất an, Tháo phải chọn một trong hai: hoặc nhận lỗi, hoặc đổ lên đầu kẻ khác. Biết rõ cách vận hành của guồng máy quyền lực và sự quan trọng của vẻ bề ngoài, ông ta không chần chừ giây phút nào: Tìm quanh đó xem cái đầu nào thích hợp nhất và sử dụng nó lập tức.

Thỉnh thoảng phạm lỗi là điều không thể tránh. Tuy nhiên những người quyền lực lại không bị tổn thương vì lỗi họ đã phạm, nhưng vì cách mà họ xử lý. Họ phải cắt bỏ khối u thật nhanh gọn và dứt khoát. Lời xin lỗi và sám hối sẽ không thích hợp cho sự cắt bỏ đó nên những người quyền lực tránh không dùng. Khối u sẽ không thể biến mất bằng những lời xưng tội mà chỉ ăn sâu thêm và tấy lên mà thôi. Ta chẳng thà nhanh tay cắt bỏ để mọi người không tập trung vào mình mà chĩa mũi dùi về phía bật bung xung thích hợp, trước khi môi người đủ thì giờ suy nghĩ về trách nhiệm hoặc về sự bất tài của ta.

Chẳng thà ta phụ thiên hạ chứ không để cho thiên hạ phụ mình. (Tào Tháo, khoảng 155-220)

THỦ CẤP CỦA DE ORCO

Suốt nhiều năm liền, Cesare Borgia nhân danh cha mình là Giáo hoàng

Alexander để thôn tính từng vùng lãnh thổ rộng lớn ở Italia. Năm 1500 ông chiếm được Romagna ở miền Bắc. Nhiều năm trước đó vùng này nằm dưới ách thống trị của những lãnh chúa tham lam, đã vơ vét hết của cải dân lành. Giờ nếu không có lực lượng mạnh mẽ để lập lại kỷ cương, Romagna sẽ trở thành đất dụng võ cho bọn cướp và những gia tộc chống đối nhau. Để vãn hồi trật tự, Cesare chỉ định một vị tướng ở địa phương – Remirro de Orco, người mà Niccolò Machiavelli cho là rất mạnh tay và tàn bạo. Cesare trao cho De Orco toàn quyền.

Bằng sự hung ác không thương tiếc, De Orco thiết lập loại công lý bạo tàn, và chẳng bao lâu sau vùng Romagna hầu như sạch bóng bọn xem thường pháp luật. Nhưng nhiều khi vì quá nhiệt tình nên De Orco làm quá mạnh tay và chỉ vài năm sau nhân dân địa phương lại thù ghét ông ta. Cesare liền ra tay bằng cách tuyên bố mình không tán thành những hành động tàn bạo của De Orco, sau đó ra lệnh tống giam ông ta. Sau lễ Giáng sinh, khi thức dậy dân chúng chứng kiến cảnh tượng lạ lùng giữa quảng trường chính: Cái xác không đầu của De Orco mặc quần áo sang trọng, trùm áo choàng đỏ tía, bên cạnh đó là thủ cấp ghim trên ngọn giáo, có kèm cả đao búa đồ nghề của đao phủ. Sau này Machiavelli kết luận bài bình luận bằng câu "Sự hung ác của cảnh tượng này làm dân chúng vừa ngỡ ngàng vừa hài lòng."

Diễn giải

Cesare Borgia là tay chơi bậc thầy trong trò quyền lực. Luôn dự trù trước nhiều bước, ông ta đưa đối phương vào những cái bẫy ma mãnh nhất. Chính vì vậy mà trong tác phẩm The Prince, Machiavelli tôn vinh ông hơn hẳn những người khác.

Tại Romagna, ông ta đã thấy rõ mồn một những gì sẽ diễn ra: Chỉ có pháp luật mạnh tay mới vãn hồi trật tự. Tiến trình này sẽ mất nhiều năm, thoạt đầu nhân dân sẽ hoan hô nhưng dần dà sẽ có nhiều kẻ thù, chưa kể nhân dân sẽ ghét bỏ việc áp đặt loại công lý không khoan hồng như vậy, nhất là khi được áp đặt bởi kẻ ngoại nhân. Tới lúc đó Cesare sẽ không được xem là người vãn hồi luật pháp, vì vậy ông ta khôn khéo chọn kẻ sẽ làm công việc bẩn thỉu ấy, biết trước rằng khi nhiệm vụ hoàn thành, đầu của De Orca sẽ bị bêu trên ngọn giáo. Trong trường hợp này, kẻ bung xung được trù tính ngay từ đầu.

Với Tào Tháo, kẻ bung xung là một người hoàn toàn vô tội. Còn ở Romagna, kẻ đó được Cesare sử dụng làm vũ khí tấn công mà mình không phải vấy máu vào tay. Với loại bung xung thứ hai này, tốt hơn bạn đừng thèm nhúng tay vào mà hãy để hắn tự do nhảy múa hoặc, giống như Cesare,

hãy đóng vai người mang hắn ra trước công lý. Lúc ấy bạn không chỉ chứng tỏ rằng mình không dính líu, mà ngược lại còn là người giải quyết vụ việc.

Dân Athens thường dùng công quỹ để nuôi một

số phần tử thoái hóa hoặc vô dụng, và khi nào có thiên tai,

chẳng hạn như dịch bệnh, hạn hán, hoặc đói kém, áp xuống thành phố… những kẻ bung xung đó bị dẫn đi diễu hành…sau đó bị tế thần, thường là bị ném đá ở phía bên ngoài thành phố.

(The Golden Bough, Sir James George Frazer, 1854-1941)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Sử dụng vật bung xung là việc làm đã có từ ngàn xưa, và chúng ta có thể thấy những ví dụ tương tự ở những nền văn hóa khắp thế giới. Ý tưởng chính đằng sau động tác hy sinh đó là việc tống khứ tội lỗi sang một hình ảnh bên ngoài – vật dụng, thú vật, hoặc con người – để rồi sau đó hình ảnh ấy bị lưu đày hay phá hủy. Người Do Thái cổ thường sử dụng một con dê (từ đó mới có chữ "con dê tế thần") cho thầy tư tế đặt hai tay lên đầu trong khi xưng ra hết tội lỗi của Những người con Israel. Sau khi tội lỗi đã chuyển giao hết, con dê sẽ bị đuổi đi hoang ngoài sa mạc. Với người Athens và Aztec thì "dê tế thần" lại là con người, thường là người được nuôi dưỡng cho chính mục đích cụ thể ấy. Vì xưa kia mọi người tin rằng nạn đói và dịch bệnh là do trời trừng phạt con người tội lỗi, nên con người muốn tự giải phóng bằng cách chuyển hết tội lỗi ấy sang một người trong trắng, mà cái chết của người ấy sẽ vừa tống ôn vừa thỏa mãn các quyền lực siêu phàm.

Sau khi phạm tội, loài người thường không nhìn vào trong chính mình mà nhìn ra ngoài để đổ lỗi cho một vật gì đó tiện lợi. Khi dịch bệnh hoành hành thành phố Thebes, Oedipus tìm kiếm nguyên nhân khắp nơi, chỉ trừ nhìn lại chính mình với cái tội loạn luân, vốn làm trời thần nổi giận và giáng dịch bệnh. Nhu cầu sâu xa cần phải tống tội ra ngoài, đổ lên đầu người khác hay vật khác, cái nhu cầu đó có sức mạnh vô biên, mà người khôn phải biết điều tiết để dùng. Hiến tế là một nghi thức, có lẽ là nghi thức cổ xưa nhất. Nghi thức cũng là nguồn quyền lực. Chúng ta để ý thất khi giết De Orco xong, Cesare trưng xác và thủ cấp lên trong một hành động mang tính biểu tượng và nghi thức. Qua hành động này, ông ta tập trung tội lỗi ra bên ngoài, và người dân Romagna lập tức đáp lại. Như đã nói, vì khuynh hướng tự nhiên của chúng ta là tìm kiếm ở ngoài thay vì nhìn chính mình, nên ta sẵn sàng

chấp nhận tội lỗi của kẻ bung xung.

Việc hiến tế đẫm máu có vẻ như là một di tích man rợ của thời quá khứ, nhưng sự thực hành vẫn tồn tại đến ngày nay, tuy bằng hình thức gián tiếp và chỉ mang tính biểu trưng. Vì quyền lực dựa vào vẻ bề ngoài, và những người quyền lực hình như không bao giờ phạm lỗi, việc sử dụng vật tế thần vẫn rất phổ thông. Thời nay, có lãnh tụ nào lại đứng ra chịu trách nhiệm mỗi khi mình làm sai? Hắn luôn tìm người khác để đổ lỗi, một con dê để tế thần. Khi cuộc Cách mạng Văn hóa của Mao Trạch Đông thất bại thảm hại, ông ta không xin lỗi nhân dân Trung Quốc, ngược lại, cũng như Tào Tháo, ông ta đưa ra những kẻ bung xung, kể cả Trần Bá Đạt, vốn là thư ký riêng của ông ta và là đảng viên cao cấp.

Franklin D.Roosevelt nổi tiếng là người lương thiện và công bình. Tuy nhiên trong các nhiệm kỳ tổng thống, ông phải đối mặt với những tình thế mà nếu ông đóng vai quân tử, ông sẽ tạo ra nhiều thảm kịch chính trị - nhưng ông không thể sắm vai kẻ chơi đểu. Vì vậy suốt hai mươi năm, thư ký riêng của ông là Louis Howe phải đóng vai trò của một De Orco. Chính Howe đã phải thực hiện những cuộc thương lượng hậu trường, giật dây báo chí, bí mật điều khiển các chiến dịch chính trị. Và mỗi khi xảy ra lỗi lầm, hoặc xảy ra một trò bẩn thỉu nào đó đi ngược lại với hình ảnh được chăm chút từng li từng lí của Roosevelt, thì Howe sẽ đứng ra nhận hết mà không bao giờ than phiền.

Ngoài việc để cho người khác đổ tội, kẻ bung xung còn đóng vai trò cảnh báo những người khác. Năm 1631 có âm mưu lật đổ đức hồng y Richelieu, mà sau này mọi người gọi là “Ngày lừa bịp”. Âm mưu này gần như hoàn thành, vì có sự tham gia của nhiều thành viên cao cấp trong chính phủ Pháp, kể cả hoàng thái hậu. Nhưng nhờ may mắn và mạng lưới tình báo nên Richelieu thoát chết.

Một trong những nhân vật chủ chốt trong cuộc âm mưu đảo chính là chưởng ấn Marillac. Không thể bắt ông này mà không để liên lụy đến hoàng thái hậu, Richelieu bèn nhắm đến anh của Marillac, vốn là một nguyên soái. Tuy ông này không dính dáng gì đến cuộc đảo chính nhưng Richelieu vẫn quyết định ra tay để dè chừng những cuộc nổi loạn tiềm năng khác, đặc biệt trong quân đội. Richelieu vu cáo nguyên soái Marillac và tử hình ông ta. Bằng cách này, hồng y đã gián tiếp trừng phạt kẻ chủ mưu, đồng thời cảnh báo mọi mầm mống khác rằng ông sẽ không run tay hy sinh người vô tội để bảo vệ quyền lực của mình.

Trên thực tế, người khôn thường chọn kẻ ngây thơ vô tội nhất để làm vật

hiến tế. Những kẻ như thế sẽ không đủ mạnh để chống lại ta, và những lời cải chính ngây thơ của họ sẽ khiến người khác nghĩ là họ cải chính quá nhiều, đồng nghĩa với có tội. Tuy nhiên bạn cẩn thận không khéo lại biến kẻ bung xung đó thành thánh tử đạo. Điều quan trọng là làm sao để mọi người nghĩ rằng ta mới là nạn nhân, là ông chủ tội nghiệp bị hại bởi những bề tôi bất tài. Nếu kẻ bung xung kia có vẻ quá yếu ớt và hình phạt quá nặng nề, có rủi ro ta sẽ sụp vào cái bẫy chính ta đã giăng. Đôi khi ta phải tìm một kẻ bung xung khá hùng mạnh – để về lâu dài mọi người ít thương cảm anh ta.

Theo chiều hướng này, lịch sử vẫn thỉnh thoảng xảy ra việc sử dụng người cộng sự thân tín nhất làm vật bung xung. Mọi người gọi việc này là “ái khanh thất sủng”. Hầu hết vua nào cũng có một sủng thần, người được vua đặc biệt ưu ái, nhiều khi không vì lý do gì rõ rệt. Sủng thần này có thể đóng vai vật tế thần trong trường hợp có điều chi đe dọa thanh danh đức vua. Dân chúng sẵn lòng tin vào tội lỗi của vật tế thần – nhà vua sẽ không bao giờ hy sinh sủng thần nếu hắn vô tội. Và những triều thần khác, vì ganh tỵ vị ái khanh đó, hẳn sẽ vui mừng khi hắn bị thất sủng. Trong lúc đó nhà vua đã khử được một thành phần vốn biết quá nhiều về mình. Việc chọn một cộng sự thân tín làm kẻ bung xung cũng có giá trị như màn “ái khanh thất sủng”. Có thể ta mất đi một cộng sự, một người bạn, nhưng nếu tính theo hiệu quả lâu dài của kế hoạch, chẳng thà che đậy được lỗi lầm của mình còn hơn là giữ lại một thành phần mà ngày nào đó biết đâu sẽ phản ta. Hơn nữa, lúc nào ta cũng có thể tìm được một sủng thần khác để thế chỗ hắn.

Hình ảnh:

Con dê vô tội. Vào ngày đại xá, thầy tư tế đưa dê vào đền, đặt hai tay lên đầu dê rồi sám hối, chuyển hết mọi tội ác sang con dê vô tội, sau đó đuổi nó đi lang thang trong sa mạc, từ đó tất cả mọi tội lỗi của dân chúng sẽ biến mất theo con dê.

>

Ý kiến chuyên gia:

Dại dột không phải là làm điều dại dột, nhưng ở chỗ không biết che dấu điều dại dột ấy. Ai ai cũng phạm phải lỗi lầm, nhưng người khôn biết giấu, trong khi kẻ dại lại công nhận. Thanh danh tùy thuộc vào những gì ta che đậy được, nhiều hơn là những gì được trông thấy. Nếu không thể tài ba, bạn vẫn có thể cẩn trọng.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

PHẦN II:

SỬ DỤNG TAY SAI

Trong chuyện ngụ ngôn, con khỉ cầm tay bạn mình là con mèo, dùng chân mèo để lấy hạt dẻ từ đống lửa ra, nhờ vậy khỉ được ăn hạt dẻ mà không bị phỏng tay. Nếu phải làm công việc nào đó không được nhiều người ưa chuộng và bản thân mình cũng không thích thì ta đừng làm. Ta cần có bàn tay của con mèo, mà ta gọi tắt là tay sai để thực hiện những chuyện bẩn thỉu hay nguy hiểm. Bàn tay đó sẽ túm lấy những gì ta cần, làm tổn thương những ai ta muốn tổn thương, mà người khác không thể ngờ được rằng chính ta mới là kẻ chịu trách nhiệm. Hãy để người khác thừa hành, hãy để người khác làm kẻ đưa hung tin, trong khi ta chỉ mang tới toàn là tin lành.

>

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Năm 59 TCN, nữ hoàng Cleopatra tương lai lúc đó mới mười tuổi mà đã chứng kiến cảnh vua cha Ptolemy XII bị soán ngôi và lưu đày bởi bàn tay của chính các con gái mình - chị ruột của Cleopatra. Một trong những cô con gái đó là Berenice vượt lên lãnh đạo cuộc nổi loạn, và để đảm bảo là sẽ không ai giành quyền cai trị Ai Cập, cô ta bỏ tù hết những người chị khác và giết chết chồng mình. Nhưng một thành viên của hoàng gia, thậm chí lại là nữ hoàng mà lại công khai có những biện pháp tàn bạo như vậy đối với chính những người ruột thịt của mình đã khiến quan dân kinh tởm, từ đó dấy lên phong trào chống đối. Bốn năm sau, lực lượng đối lập này đủ lớn mạnh để khôi phục ngai vàng cho Ptolemy và vị vua lập tức xử trảm Berenice cùng tất cả những cô con gái chủ mưu tạo phản.

Năm 51 TCN, Ptolemy băng hà, để lại bốn đứa con. Theo truyền thống Ai Cập, trưởng nam là Ptolemy XIII (lúc đó mới mười tuổi) phải cưới trưởng nữ Cleopatra (mười tám) và cả hai cùng lên ngôi với danh nghĩa vua và hậu. Cả bốn người con không ai bằng lòng kể cả Cleopatra vì muốn gom thu quyền lực riêng cho mình. Giữa Cleopatra và Ptolemy nảy sinh đấu tranh.

Năm 48 TCN, với một số thành viên chính phủ đang e sợ tham vọng của Cleopatra, Ptolemy thành công trong việc buộc chị mình phải lưu đày biệt xứ. Trong giai đoạn lưu vong, Cleopatra miệt mài bày mưu tính kế. Cô ta muốn một mình trị vì Ai Cập và khôi phục thời oanh liệt của đất nước này,

điều mà cô ta cho rằng anh chị mình chưa ai làm được, và khi nào họ còn sống thì Cleopatra không thể thực hiện giấc mộng vàng. Và ví dụ nhãn tiền về Berenice chứng tỏ sẽ không ai theo chân một nữ hoàng nỡ đang tâm ám sát máu mủ mình. Ngay cả Ptolemy XIII cũng không dám giết Cleopatra, mặc dù biết rằng chị mình đang mưu đồ ở nước ngoài.

Chỉ một năm sau khi Cleopatra bị lưu đày, nhà độc tài La Mã là Julius Caesar đưa quân chiếm Ai Cập với ý định biến đất nước này thành thuộc địa. Cơ hội đã đến với Cleopatra: Bí mật trở về nước, nàng quyết chí gặp cho được Caesar tại Alexandria. Truyền thuyết kể lại rằng Cleopatra đã qua mặt được lính canh khi cho người quấn mình trong tấm thảm, đặt ngay dưới chân vị tướng, rồi nàng lăn tròn trải mở chăn ra một cách khêu gợi. Cleopatra sử dụng hết những mánh mung thủ đoạn của mỹ nhân kế và chẳng bao lâu sau Caesar đã chịu phép và lập nàng thành nữ hoàng trở lại.

Anh em của Cleopatra tức sôi máu vì nàng đã qua mặt họ. Ptolemy XIII sai đại quân tiến công doanh trại của Caesar. Vị tướng này liền ra lệnh quản thúc Ptolemy và tất cả hoàng gia. Nhưng em gái của Cleopatra là Arsinoe trốn thoát, tìm đến đại quân Ai Cập, tự xưng là nữ hoàng và dẫn quân quyết chiến. Đánh giá thời điểm này là cơ hội ngàn vàng, Cleopatra thuyết phục Caesar trả tự do cho Ptolemy với điều kiện là nhà vua phải đứng ra trung gian hòa giải giữa hai phe Ai Cập và La Mã. Cleopatra biết tỏng là em mình sẽ làm điều ngược lại – đánh bại Arsinoe để nắm quyền kiểm soát quân đội. Điều này có lợi cho Cleopatra vì đối thủ đã chia rẽ. Và còn hơn thế nữa, sẽ biếu cho Caesar cái cớ để đánh bại và giết chết những thành viên cuối cùng của hoàng gia trong chiến trận.

Cùng đoàn quân tiếp viện từ La Mã tới, Caesar tiêu diệt quân tạo phản. Khi tháo chạy, Ptolemy chết đuối dưới sông Nile. Arsinoe bị Caesar bắt đưa về La Mã. Để củng cố địa vị nữ hoàng mà không bị ai tranh chấp, giờ Cleopatra mới kết hôn với đứa em trai duy nhất còn lại là Ptolemy XIV (mới bảy tuổi). Bốn năm sau, vị vua con nít này bị trúng độc dược một cách bí ẩn và qua đời.

Năm 41 TCN, Cleopatra lại mượn tay một vị lãnh tụ thứ nhì của La Mã là Marc Antony, cũng bằng những chiến thuật đã dùng với Caesar. Sau khi quyến rũ viên tướng trẻ này, nàng cho biết Arsinoe đang bị giam cầm ở La Mã nhưng vẫn rắp tâm tiêu diệt Antony. Viên tướng tin lời nàng và nhanh chóng cho người ám sát Arsinoe, từ đó khử luôn mối đe dọa cật ruột cuối cùng đối với Cleopatra.

Diễn giải

Truyền thuyết cho rằng Cleopatra thành công là nhờ tài quyến rũ, nhưng thật ra quyền lực của nàng là ở chỗ khiến mọi người làm điều nàng muốn mà họ không hề hay biết mình bị giật dây. Caesar và Antony không chỉ trừ khử những cật ruột nguy hiểm nhất của nàng trong chính phủ và quân đội Ai Cập. Hai người đã trở thành tay sai – bàn chân mèo. Họ sẽ bước vào lửa vì nàng, sẽ thực hiện những việc bẩn thỉu, khiến không ai ngờ rằng chính Cleopatra mới là thủ phạm chính. Và cuối cùng cả hai vị tướng đều chấp nhận trị vì Ai Cập với tư thế là một vương quốc độc lập liên minh, chứ không phải là một thuộc địa của La Mã. Họ làm tất cả những điều này mà không ngờ mình bị thao túng.

Một nữ hoàng không bao giờ nên để tay mình bị vấy bẩn bởi những công việc xấu xa, cũng như một vị vua không thể xuất hiện trước thần dân với gương mặt dính máu. Nhưng quyền lực không thể nào trường cửu mà không tiêu diệt quân thù - sẽ luôn có những việc bẩn phải làm nếu ta muốn ngồi lâu trên ngai vàng. Như Cleopatra, ta cần có tay sai.

Loại tay sai thường thấy nhất là người bên ngoài vòng thân mật nhất của bạn, vì như thế họ sẽ ít khả năng biết được mình bị lợi dụng. Những người như thế rất dễ tìm - họ thích giúp bạn việc này việc nọ, nhất là khi bạn thảy cho họ vài cục xương. Nhưng trong khi họ thực hiện những công việc đối với họ là vô tư, hoặc ít ra là hoàn toàn chính đáng, thật ra họ đang dọn sẵn sân bãi cho bạn, đi gieo rắc thông tin mà bạn cung cấp cho họ, làm suy yếu những người mà họ không ngờ là đối thủ của bạn, vô tình khuếch trương cơ nghiệp của bạn, và như thế tay họ vấy bẩn trước trong khi tay bạn sạch trơn.

MAO VÀ TƯỞNG

Cuối thập niên 1920, hai phe Cộng sản và Dân quốc đánh nhau ở Trung Hoa để giành quyền kiểm soát đất nước. Năm 1927 lãnh tụ Dân quốc là Tưởng Giới Thạch thề sẽ tàn sát tất cả những thành viên Cộng sản, điều mà ông ta suýt làm được cho đến giai đoạn 1934-1935 khi ông buộc họ phải thực hiện cuộc Trường chinh suốt sáu ngàn dặm, rút lui từ vùng Đông Nam về miền Tây Bắc hoang vu, khiến phe Cộng sản tổn hao lớn về lực lượng. Cuối năm 1936 Tưởng trù bị tấn công mạnh lần cuối để quét sạch đối thủ, nhưng đột nhiên nội bộ tạo phản và bắt ông hòa hoãn với phe Cộng sản. Xem như tàn đời.[10]

Trong khi đó Nhật bắt đầu xâm lược Trung Quốc và Tưởng rất ngạc nhiên

khi thay vì giết mình, Mao Trạch Đông lại đề nghị dàn xếp: Mao sẽ thả ông, và nhìn nhận ông là chỉ huy quân sự thuộc cả hai phe, nếu ông gắng sức chiến đấu chống kẻ thù chung. Tưởng bị tra tấn và hành quyết, giờ Tưởng không thể ngờ mình gặp may đến như thế. Vậy là Cộng sản này đã mềm lòng rồi. Khi khỏi phải tốn công sức chống lại phe Cộng sản tập hậu, Tưởng biết mình sẽ có cơ đánh lại bọn Nhật, rồi sau đó vài năm ta sẽ quay lại diệt Cộng sản một cách dễ dàng. Chấp nhận đề nghị của Mao, ông sẽ không mất gì mà lại được tất cả.

Phe Cộng sản chống Nhật bằng chiến thuật du kích quen thuộc của họ, trong khi phe Dân quốc tiến hành những trận đánh quy ước hơn. Sau nhiều năm chung sức, cả hai phe Trung Quốc chiến thắng bọn Nhật. Đến thời điểm này Tưởng mới vỡ lẽ những gì Mao thật sự trù tính. Đại quân Dân quốc phải gánh chịu hỏa lực pháo binh dữ dội của Nhật nên hết sức suy yếu và phải mất nhiều năm mới phục hồi nổi. Trong khi đó quân Cộng sản không chỉ tránh được đòn trực tiếp của Nhật mà còn tranh thủ thời gian để dĩ dật đãi lao, bành trướng ra thành nhiều vùng ảnh hưởng khắp đất nước. Chiến tranh chống Nhật vừa dứt thì nội chiến tái bùng lên, nhưng lần này quân Cộng sản bao vây phe Dân quốc đã suy yếu. Quân Nhật đã trở thành tay sai của Mao, vô tình cày cấy mảnh ruộng cho phe Cộng sản và giúp họ chiến thắng Tưởng Giới Thạch.

Diễn giải

Có lẽ hầu hết những lãnh đạo nào có kẻ thù hùng mạnh như Tưởng sẽ ra lệnh giết ông ta khi bắt được. Nhưng như vậy họ sẽ đánh mất cơ hội mà Mao đã khai thác. Nếu không có một Tưởng đầy kinh nghiệm để lãnh đạo phe Dân quốc, hẳn cuộc chiến chống ngoại xâm phải kéo dài hơn và gây ra nhiều tổn thất sinh tử. Mao đã quá khôn ngoan, không để cho lòng căm ghét phá hỏng cơ hội một hòn đá giết hai chim. Cốt yếu là Mao đã dùng một lúc hai bàn chân mèo để đạt thắng lợi cuối cùng. Trước tiên, ông dụ Tưởng nhận lãnh trọng trách đánh Nhật. Ông hiểu rằng phe Dân quốc sẽ gánh chịu phần lớn những trận mạc quan trọng và sẽ đánh đuổi quân Nhật ra khỏi Trung Quốc, nếu họ không phải chia sức ra để cùng lúc chống lại phe Cộng sản. Vì vậy Dân quốc sẽ trở thành lực lượng đầu tiên để đuổi Nhật. Ngoài ra Mao cũng biết rằng trong khi đó pháo binh và không quân hùng hậu của Nhật sẽ tàn sát lực lượng quy ước của phe Dân quốc, gây ra những tổn hại mà có lẽ phe Cộng sản phải mất hàng chục năm mới làm nổi. Vậy tại sao ta lại phí thời gian và sinh mạng nếu bọn Nhật có thể thực hiện việc này nhanh chóng? Chính cách sử dụng khôn ngoan lần lượt từng thủ đoạn như vậy đã giúp Mao thắng lợi.

Có hai cách sử dụng tay sai: Để cứu vãn vẻ bề ngoài, theo cách làm của Cleopatra và để tiết kiệm sinh lực. Trường hợp thứ hai này đòi hỏi ta phải trù tính trước nhiều nước đi, ý thức được rằng một bước tạm lùi (chẳng hạn như thả Tưởng Giới Thạch) có thể tạo điều kiện cho bước đại nhảy vọt. Nếu tạm thời suy yếu và cần thời gian phục sức, bạn hãy dùng cách thứ hai, tìm cách sử dụng những người xung quanh vừa làm bình phong vừa làm tay sai cho mình. Bạn để ý xem phe thứ ba nào cũng có kẻ thù chung với ta (vì nhiều lý do khác), rồi lợi dụng sức mạnh vượt trội của họ để đánh kẻ thù chung ấy, như thế bạn tiết kiệm được sinh lực, vì bạn là kẻ yếu hơn. Thậm chí bạn có thể khéo léo đâm bị thóc thọc bị gạo. Luôn tìm kẻ hết sức hung hăng để làm tay sai - họ thường xuyên sùng sục khí thế chiến đấu, lúc đó bạn chỉ cần chọn một trận đánh thích hợp với mục tiêu của mình.

NGHỆ THUẬT TẶNG QUÀ

Kuriyama Daizen là người tinh thông Cha-no-yu (Nước nóng pha trà, bộ môn trà đạo của Nhật) đồng thời là đại đồ đệ của sư phụ trà đạo Sen no Rikyu. Khoảng năm 1620 Daizen biết tiên người bạn là Hoshino Soemon đã phải vay một số tiền lớn (300 ryo) để giúp trang trải nợ nần cho một người bà con, nhưng như thế chỉ là chuyển gánh nặng nợ nần lên vai mình. Daizen biết Soemon rất rõ – ông ta không quan tâm mà cũng không hiểu biết nhiều về vấn đề tiền bạc, do đó sẽ gặp rắc rối to khi chậm trả khoản tiền vay từ tay phú thương Kawachiya Sanemon. Nhưng nếu Daizen đề nghị trả giúp Soemon món nợ thì ông ta sẽ thẳng thừng từ chối vì sĩ diện, thậm chỉ cảm thấy bị xúc phạm.

Ngày kia Daizen đến thăm bạn, và sau khi đi thăm vườn để trầm trồ những chậu hoa mẫu đơn được giải, cả hai vào dùng trà. Trông thấy những bức tranh của danh họa Kano Tennyu, Daizen thốt lên “Ô, quả là bức tranh tuyệt đẹp… Chưa bao giờ tôi thấy cái gì mà tôi thích hơn bức này”. Chỉ sau vài lời khen ngợi nữa thì Soemon không còn lựa chọn nào khác là phải tặng tranh cho bạn.

Tất nhiên Daizen từ chối lấy lệ, để khi bạn cố nài là ông ta nhận luôn. Hôm sau Soemon nhận được gói quà của Daizen. Đó là một bình hoa quý hiếm, kèm với bức thư giải thích rằng đây là biểu hiện tình tri kỷ và việc Daizen đánh giá cao bức tranh của Soemon. Ông ta viết thêm rằng chính Sen no Rikyu tự tay làm ra bình hoa, trên đó còn lưu thủ bút của Thiên hoàng Hydeyoshi. Daizen gợi ý rằng nếu không thích chơi bình hoa thì có thể tặng nó cho một môn đồ Cha-no-yu, chẳng hạn như tay phú thương Sanemon, người từng khao khát sở hữu chiếc bình. Daizen viết tiếp rằng, Sanemon

đang sở hữu một loại giấy tờ cao cấp nào đó mà Soemon rất thích, “Biết đâu anh sắp xếp trao đổi được?”.

Nhận thức hành động tế nhị của bạn mình, Soemon mang bình hoa tới nhà phú thương. Ông này thốt lên “Tôi đã nghe danh nó từ lâu nhưng nay là lần đầu tôi nhìn thấy. Đây là của quý hiếm đến mức không bao giờ cho mang ra khỏi cổng!”. Nói xong ông ta liền đề nghị trao đổi với tờ giấy nợ và còn tặng Soemon thêm 300 ryo. Nhưng vì không quan tâm đến tiền bạc nên Soemon chỉ nhận lại tờ giấy nợ.

Diễn giải

Kuriyama Daizen biết rằng việc giúp người không bao giờ đơn giản: Nếu ta cứ nhặng xị một cách thô thiển thì người nhận cảm thấy mình nặng gánh hàm ân. Việc này có thể góp cho người thi ân một ít quyền lực, nhưng là loại quyền lực chóng tàn bởi vì nó dấy lên sự ray rứt bất an và lực đề kháng âm thầm. Hành động thi ân gián tiếp và lịch sự sẽ mạnh gấp mười lần. Chính vì vậy mà Daizen xoay xở để bạn tặng mình bức tranh, từ đó ông mới có cơ sở tặng lại chiếc bình. Cuối cùng cả ba bên đều cảm thấy hài lòng theo cách riêng của mình.

Điều cốt yếu là Daizen đã tự biến mình thành bàn chân mèo, thành dụng cụ để lấy hạt dẻ ra khỏi bếp lửa. Hẳn ông phải ít nhiều xót ruột khi chia tay với chiếc bình hiếm, nhưng ngược lại ông được bức tranh quý, và quan trọng hơn nữa là sức mạnh của một “triều thần”, hiểu theo nghĩa là người đang tìm kiếm sự ủng hộ. Triều thần dùng bàn tay trong găng để giảm nhẹ những cú tấn công, ngụy trang các vết thẹo và làm cho động tác cứu giúp trông lịch sự và sạch gọn hơn. Giúp người khác nhưng cuối cùng triều thần giúp chính mình. Ví dụ về Daizen đưa ra mô thức cho sự giúp đỡ qua lại giữa bạn bè và đồng nghiệp: Đừng bao giờ bắt người khác phải chịu ơn. Hãy tìm ra cách tự biến mình thành bàn chân mèo, gián tiếp gỡ bạn ra khỏi mớ bòng bong, đừng để họ cảm thấy mang ơn mình một cách thô thiển.

Ta không nên quá bộc trực. Hãy đến rừng nhìn xem,

cây ngay thẳng bị đốn, còn cây cong vẹo được chừa lại.

(Kautilya, triết gia Ấn Độ, thế kỷ III TCN)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Với tư cách lãnh đạo, có lẽ bạn cho rằng sự siêng năng cần cù và ra vẻ làm

việc cật lực hơn mọi người đồng nghĩa với quyền lực. Nhưng thật ra chúng có tác dụng ngược lại là làm mọi người thấy bạn yếu kém. Tại sao hắn lại phải làm nhiều như thế? Có lẽ hắn bất tài nên mới phải làm nhiều mới đuổi kịp. Có lẽ bạn thuộc về dạng người không biết ủy nhiệm nên phải mó tay vào mọi thứ.

Người thật sự quyền lực có vẻ như không bao giờ vất vả hoặc vội vàng. Trong khi người khác làm việc tới mòn tay thì họ ung dung nhàn nhã. Họ biết tìm đúng người để giao đúng việc, trong lúc họ tiết kiệm năng lượng và không cho tay vào lửa. Còn bạn, bạn tưởng rằng khi chấp nhận việc bẩn, dấn thân vào những việc khó ưa, bạn sẽ chứng tỏ được sức mạnh và làm người khác e sợ. Thật ra bạn chỉ làm cho họ thấy bạn xấu xa và lạm quyền. Người quyền lực thật sự luôn giữ tay sạch. Quanh họ chỉ có điều tốt và chỉ những tuyên bố của họ mới là thành tựu vinh quang.

Tất nhiên nhiều khi ta buộc phải sử dụng sinh lực, hoặc phải thực hiện một hành động xấu xa nhưng cần thiết. Tuy nhiên hãy nhớ đừng bao giờ để người khác thấy ta là kẻ ra tay. Hãy tìm một tay sai. Hãy phát triển nghệ thuật phát hiện, sử dụng và đúng lúc loại bỏ những tay sai ấy khi vai trò của họ đã xong.

Vào đêm hôm trước khi diễn ra trận thủy chiến quan trọng, quân sư Gia Cát Lượng được lệnh trong vòng ba ngày phải cung cấp cho quân đội 100.000 mũi tên, nếu không sẽ bị tội chết. Thay vì cố làm ra số tên đó, vốn là việc không thể, Lượng sai người lấy cỏ bọc quanh khoảng chục con thuyền. Vào xế chiều, khi sương mù từ sông dấy lên, ông ta mới cho thuyền tiến về phía doanh trại địch. Sợ sa vào bẫy của quân sư Gia Cát Lượng lừng danh, địch không dám xuất quân ra chặn đánh những chiếc thuyền mờ ảo trong sương mà chỉ dám từ trên bờ bắn tên xuống như mưa. Thuyền Lượng đến càng gần thì mưa tên càng lớn. Chỉ sau vài giờ, người của Lượng ung dung xuôi về trại, gỡ tên ghim đầy hai bên mạn thuyền bọc cỏ, đếm đủ 100.000 giao cho cấp trên.

Gia Cát Lượng không bao giờ tự tay làm việc gì mà người khác có thể làm thay ông – ông luôn nghĩ ra những mưu chước như vừa kể. Điểm cốt yếu cho việc sáng tạo này là phải nghĩ trước nhiều nước cờ, tưởng tượng cách nhử người khác làm thay cho ta.

Ta phải che đậy mục tiêu, bao bọc nó trong màn bí ẩn, giống như những chiếc thuyền ma của Lượng trong sương. Khi đối thủ không biết rõ ta muốn gì, họ sẽ phản ứng theo cách mà về lâu về dài không có lợi cho họ. Thật ra

họ đã trở thành bàn chân mèo cho ta.

Cách dễ dàng và hiệu quả để sử dụng tay sai thường khi là cấy thông tin vào hắn để sau đó hắn lan tỏa sang mục tiêu ban đầu của ta. Thông tin giả hoặc thông tin được cài đặt là dụng cụ hùng mạnh, đặc biệt là khi được lan truyền bởi kẻ bịp mà không ai ngờ tới.

Sau hết sẽ có những trường hợp ta chủ động biến mình thành tay sai để đạt được sức mạnh cuối cùng. Đó là mưu kế của một triều thần hoàn hảo. Biểu tượng ở đây là Sir Walter Raleigh, người từng lót áo khoác của mình lên đất bùn để Nữ hoàng Elizabeth bước qua mà không lấm giày. Đứng ra làm dụng cụ bảo vệ để sư phụ hay đồng nghiệp không bị nguy hiểm hoặc phiền phức, bạn được sự kính nể và trước sau gì cũng mang lợi lộc đến cho bạn. Và hãy nhớ: Nếu có thể bọc hành động của mình trong lớp vỏ lịch sự và hào hoa thay vì phô trương và cồng kềnh, phần thưởng của bạn sẽ càng lớn lao hơn nữa.

Hình ảnh:

Cái chân mèo. Nó có móng dài để vỗ, nó mềm mại và có miếng đệm. Hãy dùng chân mèo để gắp những đồ vật từ bếp lửa, để cào kẻ thù, để vờn chuột trước khi hạ sát. Đôi khi bạn sẽ làm mèo đau, nhưng thường khi nó chẳng hề nhận biết.

Ý kiến chuyên gia:

Cái gì tốt lành dễ chịu thì dành cho mình, cái gì xấu xa khó chịu thì để người khác. Thực hiện chiêu thứ nhất thì bạn được ưu ái, còn chiêu thứ hai bạn làm lệch hướng ác ý. Những vấn đề quan trọng thường phải có khen thưởng và trừng phạt. Hãy để điều tốt phát xuất từ mình và điều xấu từ kẻ khác.

(Baltasar Gracián , 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Cả hai chiêu thức chân mèo và dê tế thần để phải được sử dụng một cách cẩn thận và tế nhị. Chúng như những màn khói che giấy việc ta nhúng tay vào những việc bẩn, vì vậy khi nào màn khói này tan và bị ta bắt quả tang là kẻ giật dây thì mọi người nhìn đâu đâu cũng thấy dấu ấn của ta, và ta sẽ bị đổ lên đầu những tội lỗi không dính dáng gì đến mình. Khi bị lộ tẩy rồi thì mọi việc sẽ bùng lên ngoài tầm kiểm soát.

Năm 1572, hoàng hậu Pháp là Catherine de Médici âm mưu loại trừ Gaspard de Coligny, một đô đốc hải quân Pháp và lãnh đạo phe Huguenot Tin lành. Ông này rất thân với con trai hoàng hậu là Charles IX nên hoàng hậu sợ dần dà vua con bị ảnh hưởng. Vì vậy bà nhờ một thành viên gia tộc Guise, một trong những phe hoàng gia hùng mạnh nhất nước Pháp ám sát Coligny.

Tuy nhiên hoàng hậu còn một kế hoạch bí mật khác: Làm sao cho phe Huguenot tin rằng chính dòng họ Guise đã ra tay ám sát Coligny, từ đó họ sẽ tìm phương trả thù. Với một đòn, hoàng hậu hy vọng diệt được cả hai phe. Nhưng chẳng may kế hoạch đi đoong. Sát thủ không giết được mà chỉ làm Coligny bị thương. Ông ta nghi ngờ hoàng hậu chủ mưu vụ này và báo cho vua biết. Cuối cùng vụ ám sát hụt này và những tình tiết liên quan đã dấy lên một chuỗi sự kiện, làm nảy sinh cuộc nội chiến đẫm máu giữa hai phe Công giáo và Tin lành, mà cao điểm là cuộc tàn sát Đêm thánh Bartholomew khiến hàng ngàn người Tin lành bị sát hại.

Vì vậy bạn hãy cẩn thận khi định sử dùng bàn chân mèo và con dê tế thần trong trận mạc nào có hậu quả lớn: Nhiều chuyện tồi tệ có thể xảy ra. Tốt hơn những trò đó nên được dùng vào những việc có quy mô hẹp hơn, nơi mà lỗi lầm hoặc những toan tính sai lệch sẽ không gây ra hậu quả thảm khốc.

Cuối cùng, có nhiều trường hợp ta không nên che đậy sự dính líu hoặc trách nhiệm của mình, mà phải đứng ra nhận lỗi. Nếu đang nắm quyền lực và hoàn toàn làm chủ quyền lực ấy, thỉnh thoảng ta cũng nên đóng vai kẻ ăn năn: Ra vẻ khẩn thiết, ta xin người yếu hơn mình tha lỗi. Đó là thủ đoạn của vị vua làm bộ hy sinh vì lợi ích nhân dân. Tương tự như thế, đối khi bạn cũng nên thủ vai kẻ trừng phạt để làm cho cấp dưới run sợ. Thay vì tay mèo, ta dùng chính bàn tay hùng mạnh của mình trong một động tác đe dọa. Chiêu này nên sử dụng một cách dè sẻn. Dùng quá nhiều thì sợ hãi sẽ biến thành ganh ghét, có nguy cơ dấy lên sự chống đối quyết liệt, đến ngày nào đó sẽ hạ bệ ta. Vậy hãy học cho quen thói dùng tay sai – như vậy an toàn hơn.

NGUYÊN TẮC 27

THAO TÚNG NHU CẦU VỀ NIỀM TIN

Con người có nhu cầu khẩn thiết phải tin vào điều gì đó. Bạn hãy trở thành tâm điểm của nhu cầu ấy bằng cách giương cao một đại nghĩa, một niềm tin mới để họ tuân theo. Hãy nói với họ bằng những lời mơ hồ nhưng đầy hứa hẹn, nhấn mạnh sự nhiệt tâm thay vì lý trí và tư duy rành mạch. Hãy tạo cho môn đệ của bạn những nghi thức mới để họ thực hành, yêu cầu họ phải hy sinh vì bạn. Tận dụng sự thiếu vắng một tôn giáo có tổ chức và một đại nghĩa, hệ thống niềm tin mới do bạn đề ra sẽ mang đến cho bạn quyền lực vô song.

KHOA LANG BĂM, HAY LÀ NĂM BƯỚC ĐỂ TẠO RA MỘT GIÁO PHÁI

Khi đi tìm những phương pháp khả dĩ mang đến cho mình quyền lực hùng mạnh nhất nhưng chỉ cần nỗ lực ít ỏi nhất, bạn sẽ nhận thấy rằng việc tạo ra một cái gì đó na ná như giáo phái với một đám môn đệ sẽ là phương pháp hiệu quả nhất. Có được đông đảo môn đệ sẽ mở rộng nhiều khả năng lừa đảo: đám môn đệ ấy không chỉ tôn sùng bạn, họ còn bảo vệ bạn chống lại kẻ thù và sẽ tự nguyện gánh vác công việc rù quến người khác đi theo giáo phái mới ra ràng. Loại quyền lực này sẽ nâng bạn lên một tầng cao mới: Bạn sẽ không còn cần đấu tranh hoặc dùng thủ đoạn để củng cố ý chí của mình. Bạn đang được tôn sùng, và những môn đệ tin rằng bạn không thể làm sai.

Có thể bạn nghĩ việc tạo ra đám môn đệ như vậy thật quá khó như dời núi, nhưng trên thực tế điều đó rất dễ. Con người chúng ta ai cũng khao khát điên cuồng phải tin vào điều gì đó, bất cứ điều gì. Vì vậy chúng ta rất nhẹ dạ: Đơn giản là ta không thể chịu đựng được khoảng thời gian nghi ngờ kéo dài, hoặc khoảng trống khi không có gì để tin cả. Chỉ cần phe phẩy trước mắt ta một chính nghĩa mới, một thần dược, phương pháp làm giàu mới, hoặc khuynh hướng công nghệ hay phong trào nghệ thuật mới là ta sẽ nhảy lên đớp mồi ngay. Hãy nhìn lại lịch sử: Những biên niên về khuynh hướng mới, giáo phái mới thu phục được đông đảo người theo, những biên niên ấy có thể chất đầy một thư viện. Sau vài thế kỷ, vài thập niên, vài năm, vài tháng, những khuynh hướng ấy có thể sẽ trông khá dị hợm, song vào lúc mới ra đời chúng hấp dẫn làm sao, phi phàm và thần thánh làm sao.

Luôn đổ xô đi tìm cái gì đó để tin, chúng ta đã sản xuất ra các thánh thần và

niềm tin từ con số không. Đừng bỏ phí nguồn nhẹ dạ ấy: Hãy tự biến mình thành đối tượng được ngưỡng vọng. Hãy khiến mọi người tạo nên một sự tôn thờ quanh ta.

Những tay lang băm ở các thế kỷ XVI và XVII đều là bậc thầy về việc tạo ra sùng bái, giáo phái. Lúc ấy họ đang sống trong thời kỳ chuyển tiếp: khoa học đang thắng thế, còn tôn giáo buồn như vầng trăng khuyết. Dân chúng có nhu cầu tập hợp dưới lá cờ một đại nghĩa hoặc niềm tin mới. Bọn lang băm bắt đầu bằng việc bán rao những lọ thần dược trị bá bệnh. Đi từ thị trấn này sang làng mạc khác, thoạt tiên họ chỉ để ý từng nhóm nhỏ, mãi cho đến khi tình cờ họ phát hiện ra sự thật về bản chất con người: Quy tụ được càng đông quần chúng thì càng dễ bịp.

Tay lang băm sẽ đứng trên một bục gỗ cao, rồi dân chúng bu quanh. Trong đám đông, mọi người sẽ có khuynh hướng tuân theo cảm xúc chứ không lắng nghe lý trí. Nếu tay lang băm nói chuyện riêng với từng người thì họ sẽ thấy hắn buồn cười, nhưng giữa đám đông, họ bị mắc trong cái bẫy tâm trạng tập thể là say mê chăm chú. Họ sẽ không có đủ cự ly cần thiết để ngờ vực. Mọi khiếm khuyết trong ý tưởng của tay lang băm đều bị nhiệt tình của đám đông che phủ. Niềm say mê và hăng hái quét qua đám đông như một trận dịch và đám đông sẽ phản ứng hung bạo với người nào dám gieo hạt giống nghi ngờ. Chủ động nghiên cứu động lực ấy suốt hàng chục năm kinh nghiệm và đồng thời áp dụng linh hoạt theo tình huống, giới lang băm đã hoàn chỉnh khoa thu hút và giữ chân đám đông, biến đám đông thành môn đồ và môn đồ thành giáo phái.

Với chúng ta, những cái mánh của giới lang băm xưa kia có vẻ cổ lỗ sĩ, nhưng giữa chúng ta ngày nay vẫn đầy dẫy đủ hạng lang băm, họ vẫn dùng những cái mánh mà tổ tiên họ từng hoàn chỉnh cách nay nhiều thế kỷ, chỉ khác là đổi tên thần dược và hiện đại hóa dáng vẻ của giáo phái họ chế ra. Những lang băm như thế có mặt đều khắp các lĩnh vực – kinh doanh, thời trang, chính trị, nghệ thuật. Có thể là nhiều người trong số họ tuy theo truyền thống lang băm nhưng không biết về lịch sử lang băm; song về phần bạn, bạn có thể thẳng thừng hơn, hệ thống hơn. Bạn chỉ cần theo năm bước sau đây để tạo ra sự tôn sùng.

Bước 1: Nói năng mơ hồ và đơn giản. Muốn tạo nên sự tôn sùng trước tiên bạn phải thu hút chú ý. Muốn vậy bạn không nên làm bằng hành động, vì hành động dễ thấy và dễ giải đoán, nhưng phải bằng lời nói, vốn mơ hồ và trí trá. Những lời nói, bài giảng, phỏng vấn đầu tiên của bạn phải có hai yếu tố: Một mặt hứa hẹn sự thay đổi lớn lao, mặt khác phải hoàn toàn mơ hồ. Sự

phối hợp này sẽ dấy lên đủ loại mộng mơ huyền hoặc trong lòng người nghe, từ đó họ sẽ tự động thiết lập các liên kết và thấy điều họ muốn thấy.

Muốn cho lời nói mơ hồ được hấp dẫn, hãy sử dụng những từ kêu to nhưng tối nghĩa, những từ nóng bỏng như có lửa. Với những điều đơn giản nhất bạn cũng đặt tên nghe thật kêu, hãy sử dụng các con số, hãy tạo ra nhiều tên mới cho những khái niệm mơ hồ. Tất cả những thứ vừa kể sẽ tạo nên ấn tượng về tri thức đặc biệt, khiến mọi người tôn sùng bạn vì sự uyên thâm. Vì vậy hãy cố làm cho sự tôn sùng đó có vẻ mới toanh để ít người có thể hiểu được. Nếu được phối hợp đúng, những lời hứa hẹn mơ hồ, các khái niệm gợi ý mù mờ và lòng nhiệt thành sôi nổi sẽ khuấy động tâm hồn mọi người, và họ sẽ tập hợp quanh bạn.

Nếu nói quá mơ hồ thì mọi người khó tin. Nhưng nếu nói rõ thì càng nguy hiểm hơn. Chẳng hạn nếu bạn giải thích rõ những lợi lộc mà mọi người có được khi theo giáo phái của bạn thì sau này bạn buộc phải giữ lời hứa ấy.

Lời kêu gọi của bạn cũng phải đơn giản. Vấn đề của hầu hết mọi người đều có căn nguyên phức tạp: Những triệu chứng thần kinh thâm sâu, các yếu tố xã hội đan kết nhau, những cội rễ xa xôi trong quá khứ rất khó lần ra. Ít người nào đủ kiên nhẫn ngồi lại nghiên cứu từng chi tiết như thế, họ muốn biết có một giải pháp đơn giản cho bài toán của họ. Khả năng đề ra giải pháp ấy sẽ mang đến quyền lực lớn lao và một đám môn đệ. Thay vì dùng những diễn giải của cuộc sống hôm nay, bạn hãy dùng lại các giải pháp sơ khai của tổ tiên ta, dùng lại những bài thuốc gia truyền, những thần phương trị bá bệnh.

Bước 2: Đặt những cảm nhận của giác quan cao hơn lý trí. Một khi thiên hạ đã bắt đầu tụ hội quanh bạn, sẽ xuất hiện hai mối nguy: sự buồn chán và hoài nghi. Nếu buồn chán, thiên hạ sẽ đi chỗ khác; còn hoài nghi thì tạo cho họ một cự ly để suy nghĩ sáng suốt về những gì bạn rao giảng, thổi tan mất màn sương mà bạn đã dày công tạo dựng, từ đó lột trần những ý tưởng của ta. Vì vậy ta phải giải sầu với người buồn chán và phòng ngừa bọn hoài nghi.

Ta hãy dùng những thủ thuật của sân khấu để tạo cho mình vầng hào quang rực rỡ, làm lóa mắt môn đồ bằng hiệu ứng thị giác, để cho họ được no con mắt. Thủ thuật này không chỉ làm cho họ không nhìn thấy sự lố bịch của các ý tưởng, những lỗ hổng trong hệ thống niềm tin của ta, mà nó còn thu hút thêm nhiều sự chú ý, hấp dẫn thêm nhiều môn đệ. Hãy mời gọi tất cả các giác quan: Sử dụng nhang khói huyền ảo, âm nhạc du dương, những hình ảnh hoặc màu sắc thích hợp để mê hoặc họ. Thậm chí ta có thể đùa một tí

với trí não, chẳng hạn như sử dụng vài thiết bị công nghệ mới để làm cho giáo phái có mã khoa học – miễn là ta làm sao cho mọi người đừng có cơ hội tư duy đúng đắn. Hãy sử dụng văn hóa hương xa – phong tục kỳ thú, nghi thức lạ lùng – để tạo ra hiệu quả sân khấu, làm cho những gì tầm thường nhất cũng mang dấu ấn của đấng phi thường.

Bước 3: Vay mượn từ các tôn giáo có tổ chức để cấu trúc hóa giáo phái của mình. Đám môn đệ ngày càng đông đảo nên ta phải thiết lập tổ chức hẳn hoi. Tìm ra cách cho mọi người hân hoan và an lạc. Từ lâu, các tôn giáo có tổ chức đã trao quyền lực cho một số người, và môn đồ không được phép chất vấn về quyền lực này. Ngày nay các tôn giáo ấy vẫn tiếp tục truyền thống như vậy trong thời đại được xem là thế tục của chúng ta. Và mặc dù bản thân tôn giáo đã ít nhiều nhợt nhạt, song những hình thức ấy vẫn vang vọng quyền năng. Những tôn giáo đó có thể được khai thác mãi mãi. Hãy đề ra nghi thức cho đám môn đồ; tổ chức họ theo hệ thống tôn ti, xếp loại họ theo phẩm trật đạo hạnh và ban tặng họ những chức danh sặc mùi tôn giáo; yêu cầu họ phải hy sinh để chứng tỏ lòng thành, nhờ vậy ta mới vơ vét cho đầy két sắt và từ đó quyền lực tăng cao. Để nhấn mạnh bản chất gần như là tôn giáo của tập thể do ta tạo ra, ta hãy nói năng và hành động như đấng tiên tri. Nói cho cùng thì ta đâu phải là nhà độc tài, ta là thầy tế, là nhà hiền triết, là guru, là shaman, là bất cứ từ nào có khả năng che đậy quyền lực thực sự của ta trong màn sương tôn giáo.

Bước 4: Ngụy trang nguồn thu nhập. Tập thể của ta lớn mạnh và ta đã cấu trúc nó giống như nhà thờ. Két sắt của ta bắt đầu đầy những tiền hiến cúng của các đồ đệ. Nhưng ta đừng bao giờ tỏ ra khát tiền và cần đến quyền lực của đồng tiền. Chính vào lúc này ta nên ngụy trang nguồn thu nhập.

Các môn đồ muốn tin rằng khi theo ta, họ sẽ được mọi thứ tốt lành từ trên trời rơi xuống. Bằng cách sống trong sự xa hoa, ta trở nên bằng chứng sống động rằng hệ thống niềm tin do ta đề xướng là có giá trị thực tiễn. Đừng bao giờ để môn đồ biết rằng sự giàu sang của ta đến từ núi tiền của họ, ngược lại hãy diễn cho họ tin rằng ta phú quý là nhờ việc thực hành các phương pháp của giáo phái. Môn đồ sẽ răm rắp bắt chước từng cử chỉ của ta với hy vọng là họ sẽ được như ta, và lòng nhiệt thành sẽ che mắt khiến họ không phát hiện ra bản chất lừa bịp của ta.

Bước 5: Thiết lập một động lực ta-chống-lại-chúng. Nhóm giáo phái của ta giờ đang ăn nên làm ra, tựa như nam châm hút sắt. Tuy nhiên nếu ta không cẩn thận thì nhóm sẽ bị tính ì, thời gian và sự buồn chán sẽ làm suy giảm lực hút của nhóm. Để giữ chất keo đoàn kết giữa các môn đồ, ta hãy làm điều mà

bất kỳ tôn giáo hoặc hệ thống niềm tin nào cũng làm: Tạo ra một động lực ta-chống-lại-chúng.

Trước tiên, làm cho môn đồ tin rằng họ thuộc về một tập thể đặc biệt, đoàn kết hướng về những mục tiêu chung. Rồi để củng cố sự đoàn kết ấy, ta hãy tạo ra ý niệm về một kẻ thù quỷ quyệt đang rắp tâm hãm hại giáo chủ. Vì luôn có kẻ ngoài đạo muốn phá rối ta, nên lúc ấy nếu có bất kỳ người nào muốn lật tẩy tính chất bịp bợm của hệ thống niềm tin của ta, thì ta tha hồ chỉ mặt đặt tên hắn là sứ giả của quỷ dữ.

Nếu chưa có kẻ thù, hãy tạo ra kẻ thù. Nếu có được một mục tiêu để nhắm đến, các môn đồ của ta sẽ siết chặt hàng ngũ và đoàn kết lại. Họ có đại nghĩa của ta để tin và bọn ngoại đạo để tiêu diệt.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Borri thấy thánh hiện

Vào năm 1653 có chàng trai 27 tuổi ở vùng Milan tên là Francesco Giuseppe Borri tuyên bố là mình vừa thấy thánh hiện. Anh ta đi khắp thị trấn loan truyền là thiên thần Michael vừa hiện ra và bảo rằng mình được chọn làm capitano generale cho quân đội của Giáo hoàng mới, đội quân sẽ tiến chiếm và mang lại sức sống mới cho thế giới này. Thiên thần còn cho biết là giờ đây Borri có được khả năng nhìn thấu lòng người, và mình sắp tìm ra viên đá hóa vàng, một vật lâu nay biết bao người đi tìm nhưng chưa thấy. Những bạn bè người quen nào nghe được Borri giảng giải viễn ảnh vừa kể, và chứng kiến được sự thay đổi của anh ta, họ đều rất ấn tượng. Trước nay cả đời sa đà cờ bạc rượu chè trai gái, nhưng giờ đây anh ta từ bỏ tất cả, lao mình vào nghiên cứu thuật giả kim, và nếu nói chuyện là chỉ nói về thần thông và bí pháp.

Sự thay đổi sao đột ngột như phép mầu, và những lời Borri thốt ra nghe sao nóng bỏng nên nhiều người theo anh ta. Nhưng không may là ban thanh tra dị giáo của Giáo hội Italia cũng bắt đầu để ý nên Borri phải lang thang khắp châu Âu, bảo với mọi người rằng “Ai theo chân ta sẽ được ban thưởng hoan lạc”. Đi đến đâu anh ta cũng thu phục được đồ đệ. Phương pháp Borri khá đơn giản: Anh ta thuật lại cái viễn ảnh mình nhìn thấy, với mắm muối ngày càng thêm vào nhiều hơn. Ngoài ra Bori còn biểu diễn màn nhìn sâu vào tâm hồn những ai tin tưởng. Giả vờ xuất thần, anh ta nhìn trừng trừng vào mặt người đối diện và bảo là đã nhìn thấy linh hồn họ, cho biết họ chiêm nghiệm đến đâu và tiềm năng nên thánh. Nếu người này có tiềm năng hứa hẹn, Borri

sẽ cho họ gia nhập giáo phái và đó tất nhiên là một vinh dự.

Tất cả các môn đồ đều phải giữ đức khó nghèo, mọi tiền bạc của cải đều phải giao nộp cho sư phụ Borri. Nhưng họ cũng không mấy quan ngại bởi vì anh ta đã hứa sớm tìm ra viên đá hoá vàng, có nghĩa là tất cả mọi người đều muốn có bao nhiêu vàng cũng được.

Với thu nhập ngày càng tăng, Borri bắt đầu thay đổi lối sống, đắm mình trong nhung lụa xa hoa, ngày càng thu thêm nhiều môn đệ và càng giàu sang gấp bội. Tăm tiếng Borri vang tận bốn phương, mặc dù anh ta chưa làm được điều gì cụ thể. Những người mới tới chứng kiến cảnh giàu sang thì đồn lại rằng anh ta đã tìm được viên đá hóa vàng, chứ không biết rằng những nhung gấm ấy xuất phát từ tiền tài của đám môn đệ cũ. Giáo hội tiếp tục săn đuổi Borri và anh ta chỉ đáp lại bằng thái độ im lặng đầy tôn quý, điều làm cho môn đồ càng thêm kính trọng và say mê.

Đến ngày kia Borri ẵm hết tiền bạc và kim cương (anh ta tuyên bố mình có khả năng hàn gắn vết nứt trong kim cương bằng thần lực trí tuệ) của môn đồ rồi bỏ trốn khỏi Amsterdam. Cuối cùng thì ban thanh tra dị giáo cũng bắt được anh ta và suốt hai mươi năm còn lại Borri phải ngồi xà lim tại Rome. Nhưng cho đến ngày cuối cùng vẫn có người tin vào quyền lực thần bí của anh ta, và trong đoàn khách viếng còn có cả hoàng hậu Christina của Thụy Điển. Những người giàu có đó cúng cấp tiền bạc để anh ta tiếp tục truy tìm hòn đá hóa vàng.

Diễn giải

Trước khi thành lập giáo phái, hình như Borri vô tình vớ phải một khám phá sinh tử. Quá mệt mỏi với cuộc đời trác táng, anh ta quyết từ bỏ nó để tìm hiểu ma thuật, vốn là mối ham thích thật sự. Tuy nhiên có lẽ anh ta để ý là mỗi lần rêu rao rằng chính thần linh đã khuyên bảo mình thay đổi lối sống thì hình như thiên hạ muốn nghe thêm. Nhận thức được quyền lực mà mình có khả năng thủ đắc bằng điều thần bí, Borri lại thêm mắm muối bằng ba cái việc thấy nọ thấy kia. Thiên đàng càng khó tin, nhưng đòi hỏi hy sinh càng cao thì chuyện kể của anh ta càng hấp dẫn.

Ta nên nhớ là mọi người không quan tâm đến sự thật trong những gì đang chuyển biến. Họ không muốn nghe rằng những chuyển biến ấy bắt nguồn từ công sức hoặc từ điều gì đó tầm thường như là vì buồn chán, vì nản lòng, hoặc kiệt sức vì tu luyện. Họ khao khát được nghe những gì lãng mạn hoặc thuộc thế giới bên kia. Hãy chiều lòng họ. Hãy nói về thần bí, về những màu

sắc siêu nhiên và ta sẽ có người theo. Hãy thích nghi theo nhu cầu của thiên hạ: Đấng cứu thế phải phản ánh ao ước của môn đồ. Và ta luôn nhớ là phải nhắm thật cao. Ảo ảnh càng to lớn và táo bạo thì đích nhắm càng có hiệu quả.

Bác sĩ núi Michael Schüppach

Vào giữa thập niên 1700, giới a la mốt ở châu Âu đồn đại về chuyện một bác sĩ nông thôn người Thụy Sĩ tên là Michael Schüppach thường thực hành một dạng y khoa khác: Ông ta dùng sức mạnh của thiên nhiên để chữa trị thật ngoạn mục như phép lạ. Chẳng bao lâu sau những người khá giả từ khắp châu lục, cho dù bệnh nặng hay nhẹ đều đổ xô về ngôi làng Langnau trên núi Alpes, nơi Schüppach sống và làm việc. Lê bước suốt vùng núi quanh co, họ chứng kiến những cảnh quan hùng vĩ nhất châu Âu. Khi đến được Langnau, họ cảm thấy trong người đã có thay đổi và đang trên đà thuyên giảm.

Được mọi người gọi là “bác sĩ núi”, Schüppach làm chủ một tiệm thuốc tây trong thị trấn. Tiệm thuốc luôn là một cảnh tượng lạ lùng: hàng hàng lớp lớp cư dân đến từ nhiều nước đứng ngồi chật cứng căn phòng nhỏ, với những kệ treo tường đầy những chai lọ nhiều màu dược thảo. Trong khi hầu hết các bác sĩ thời đó đều kê những phương thuốc hôi rình có tên viết bằng tiếng Latinh khó hiểu (mà thời nay cũng vậy), thì biệt dược của Schüppach mang tên nôm na như “Dầu của niềm vui”, “Tâm của chiếc hoa nhỏ bé”, hoặc “Chống lại quỷ dữ”, và chúng thơm tho ngọt dịu.

Bệnh nhân đến Langnau phải kiên nhẫn chờ lâu mới tới phiên mình, bởi vì hàng ngày có khoảng tám chục tùy phái mang đến nhiều lọ nước tiểu lấy mẫu từ mọi vùng ở châu Âu. Schüppach bảo là mình có thể định bệnh chỉ bằng cách nhìn mẫu nước tiểu và đọc thư mô tả bệnh tình của bạn. Sau khi giải quyết xong hết những mẫu nước tiểu ấy, nếu còn trống được một phút thì bác sĩ mới cho bệnh nhân vào. Rồi ông cũng xem xét mẫu nước tiểu, bảo người bệnh rằng chỉ cần chừng đó ông cũng biết được điều cần biết. Schüppach nói người dân ở nông thôn có tri giác với những việc như thế - hiểu biết của họ đến từ một cuộc sống đơn giản và thanh bạch, không như cuộc sống phức tạp chốn thị thành. Phần chẩn đoán bao gồm cả việc bàn bạc với bệnh nhân về cách làm cho tâm hồn hòa hợp hơn với thiên nhiên.

Schüppach đề ra nhiều hình thức xử lý, hình thức nào cũng khác xa với y học thường dùng thời bấy giờ. Chẳng hạn như ông ta tin vào liệu pháp sốc điện. Nếu có người hỏi liệu pháp này có hợp với niềm tin của ông vào năng lực thiên nhiên, ông sẽ giải thích rằng điện là hiện tượng tự nhiên, và đơn

giản là ông chỉ phỏng theo sức mạnh của sấm sét.

Một bệnh nhận tin rằng mình bị bảy con quỷ dựa. Bác sĩ dùng liệu pháp sốc điện, và trong khi thực hành, ông cho biết mình chứng kiến từng con quỷ bay ra khỏi thân xác bệnh nhân. Một bệnh nhân khác bảo là mình đã nuốt chửng một xe rơm luôn cả người cầm lái, vì vậy hiện anh rất đau ngực. Bác sĩ núi kiên nhẫn lắng nghe, phụ họa thêm rằng ông còn nghe thấy tiếng roi quất ngựa trong bụng anh ta. Ông hứa sẽ chữa khỏi, cho anh ta một liều thuốc xổ và thuốc an thần. Ra ngồi chờ bên ngoài tiệm thuốc, anh ta ngủ quên và khi tỉnh dậy liền ói tồ tồ. Cùng lúc đó một chiếc xe chở rơm chạy ngang qua (Schüppach đã mướn người điều khiển xe), và tiếng roi quất ngựa làm bệnh nhân tưởng là bác sĩ vừa giúp mình trục được nó.

Thanh danh bác sĩ núi tăng dần theo năm tháng. Ngay cả những người nổi tiếng - chẳng hạn như văn hào Goethe – cũng hành hương tới tận làng Langnau, và bác sĩ trở thành trung tâm của việc sùng bái thiên nhiên, mà theo đó bất kỳ cái gì thiên nhiên cũng đáng để được tôn thờ. Schüppach chủ ý tạo ra những hiệu ứng vừa tiêu khiển vừa làm cho bệnh nhân hào hứng. Có vị giáo sư sau khi viếng bác sĩ xong đã viết “Người thì đứng hoặc ngồi chung từng nhóm, người thì chơi bài, đôi khi chơi với một thiếu nữ; rồi một buổi hòa nhạc diễn ra, hoặc bữa ăn trưa hay ăn tối, hoặc giải người ta biểu diễn màn ba lê nhỏ. Đâu đâu cũng đầy sự thong dong tự nhiên, hòa với niềm vui thú của giới thượng lưu, và cho dù vị bác sĩ không thể chữa được bệnh nào thì ít ra ông cũng trị được bệnh tưởng và chứng hay ngất xỉu.”

Diễn giải

Schüppach bắt đầu sự nghiệp như là một bác sĩ thôn làng bình thường. Đôi lúc ông cũng áp dụng vài bài thuốc địa phương mà ông từng biết từ thuở nhỏ và có vẻ như được vài kết quả, rồi từ đó các thảo dược và hình thức trị liệu tự nhiên trở thành chuyên môn của ông. Và quả thật hình thức trị liệu tự nhiên ấy đã tác động sâu xa đến tâm lý bệnh nhân. Trong khi những loại thuốc thời đó làm cho người ta vừa đau vừa sợ thì cách của Schüppach lại nhẹ nhàng và dễ chịu hơn. Kết quả là tâm trạng người bệnh được cải thiện, và đó chính là mấu chốt của việc trị liệu theo Schüppach. Bệnh nhân tin thầy thuốc đến mức ý chí giúp họ thuyên giảm. Thay vì mang những ý tưởng ấm ớ của họ ra làm trò cười, Schüppach lại sử dụng chính bệnh tưởng của họ để làm ra vẻ là vừa thực hiện được cuộc trị liệu lớn lao.

Trường hợp bác sĩ núi dạy chúng ta nhiều bài học giá trị trong việc tạo ra một đám môn đồ. Trước tiên, ta phải tìm cách để nắm bắt tâm ý mọi người,

làm cho lòng tin của họ vào quyền lực của ta đủ mạnh để tưởng tượng đủ thứ lợi lộc. Niềm tin đó sẽ tự hoàn thành ước nguyện, nhưng ta phải khéo sắp xếp như thế nào để họ tin rằng chính ta, chứ không phải tự họ đã làm nên sự thay đổi. Ta phải tìm ra loại niềm tin, đại nghĩa hoặc ý tưởng lạ lùng nào làm cho họ tin tưởng đam mê và họ sẽ tưởng tượng nốt phần còn lại, rồi tôn sùng ta như sư phụ, như đấng tiên tri, như thần y, như thiên tài, như bất cứ những gì ta muốn.

Thứ hai, Schüppach dạy ta bài học về quyền lực vô tận của niềm tin vào thiên nhiên, vào những gì đơn giản. Thật ra thiên nhiên đầy những điều khủng khiếp – thú dữ, cây độc, thiên tai, dịch họa. Niềm tin vào đặc tính chữa lành và xoa dịu của thiên nhiên chỉ là một truyền thuyết nhân tạo, một khuynh hướng lãng mạn. Nhưng ta cứ nhân danh thiên nhiên để gom thu quyền lực, đặc biệt trong những thời buổi phức tạp và căng thẳng.

Tuy nhiên bạn nhớ xử lý khéo léo lời kêu gọi hoặc nhân danh đó. Hãy tạo ra một thứ sân khấu của thiên nhiên mà trong đó bạn làm đạo diễn, để có cơ chọn lựa những đặc điểm nào phù hợp với tính lãng mạn của tình thế. Bác sĩ núi đã đóng vai này thật hoàn hảo, tận dụng sự khôn ngoan láu lỉnh của người địa phương. Thay vì biến mình làm một với thiên nhiên, ông nhào nặn thiên nhiên thành một thứ như là giáo phái, một cấu trúc nhân tạo. Muốn có được hiệu ứng "tự nhiên" bạn phải tốn công sức làm sao cho thiên nhiên thật kịch tính và mang màu lạc thú. Nếu không chẳng ai thèm để ý. Cả thiên nhiên cũng phải biết tiến bộ, biết theo thời.

Từ tính Mesmer

Vào năm 1788 khi đã 55 tuổi, bác sĩ Franz Mesmer đang đứng ở ngã tư đường. Ông là nhà tiên phong trong việc nghiên cứu từ lực động vật - niềm tin rằng động vật có vật liệu từ tính, và nếu biết cách tác động thích hợp, bác sĩ sẽ trị liệu như thần – nhưng tại Vienna nơi ông sinh sống, các lý thuyết của ông bị giới y học bêu riếu. Mesmer cho biết mình đã thành công trong một số trường hợp xử lý những phụ nữ bị co giật. Thành tựu mà ông tự hào nhất là phục hồi thị giác cho một cô gái mù. Nhưng một bác sĩ khác khám lại và tuyên bố cô gái vẫn còn mù, điều mà cô nhìn nhận. Mesmer tuyên bố rằng các đối thủ cố tình vu cáo ông bằng cách lôi kéo cô gái về phe họ. Tuyên bố này chỉ làm ông lố bịch thêm mà thôi. Rõ ràng là tâm lý dân Vienna không thích hợp với các lý thuyết của ông, do đó ông quyết dời đến Paris để làm lại từ đầu.

Mesmer thuê một căn hộ và trang trí thật phù hợp. Hầu hết cửa sổ đều gắn

kính mờ để tạo ra vẻ huyền bí thiêng liêng, và những tấm gương quanh tường tăng thêm hiệu ứng thôi miên. Vị bác sĩ mời mọi người, nhất là những ai bị chứng u sầu hãy đến phòng mạch xem ông chứng minh sức mạnh của từ tính động vật. Không lâu sau mọi tầng lớp dân Paris (nhưng hầu hết là phụ nữ) đến phòng mạch của Mesmer để trả tiền vào xem phép lạ mà ông đã hứa hẹn.

Bên trong, mùi thơm hoa cam hòa lẫn với nhang khói hương xa được thổi ra từ những lỗ khó thấy. Tiếng đàn harp du dương và giọng ru êm của một nữ ca sĩ từ một phòng gần đó vang lên. Giữa phòng là một chậu nước to mà Mesmer cho biết đã được từ hóa, trong đó có nhiều thanh kim loại thò ra. Khách được mời ngồi quanh chậu, đặt một đầu thanh kim loại vào chỗ nào đau trên người, trong khi tất cả đều nắm lấy tay nhau thành một vòng khép kín để từ lực di chuyển từ người này sang người khác. Đôi khi họ còn được nối với nhau bằng dây. Sau đó Mesmer ra khỏi phòng, nhường chỗ cho các "phụ tá" đẹp trai và lực lưỡng ôm nhiều chậu nước từ hóa vào rải lên đám đông, chà xát chất lỏng thần kỳ đó lên người họ, xoa bóp cho thấm vào da, đưa họ tiến đến một trạng thái gần như là xuất thần. Chỉ sau vài phút, các phụ nữ gần như bị mê cuồng: Một vài người bật khóc, kẻ khác lại vừa thét vừa bứt tóc, đằng kia có người cười lên lanh lảnh. Khi cơn mê sảng lên đến đỉnh cao, Mesmer trở vào phòng trong bộ áo lụa thêu hoa vàng, tay cầm thanh kim loại từ tính. Ông đi quanh khẽ đặt thanh roi ấy lên từng người để giúp họ ổn định trở lại. Nhiều phụ nữ sau đó sẵn sàng công nhận quyền lực lạ lùng của tia nhìn Mesmer mà họ tin là có khả năng khuấy động hoặc bình ổn những chất lưu từ tính trong người họ.

Chỉ vài tháng sau khi đến Paris, Mesmer đã trở thành cơn sốt của kinh thành. Trong số những người ủng hộ ông có cả đương kim hoàng hậu Marie Antoinette của vua Louis XVI. Cũng như tại Vienna, tập thể các chức sắc y học Paris lên án Mesmer, nhưng ông không hề hấn gì. Các đồ đệ và bệnh nhân của ông đều là những người trả sộp.

Mesmer mở rộng các lý thuyết của mình, cho rằng từ lực có thể làm cho toàn thể nhân loại hài hòa, một ý niệm được rất nhiều người tán thưởng trong thời kỳ Cách mạng Pháp. Sự tôn sùng "chủ thuyết Mesmer" tăng lên gần thành một giáo phái và lan rộng khắp nước Pháp. Tại nhiều thị trấn, những "Cộng đồng hòa hợp" mọc lên để thể nghiệm từ tính. Những cộng đồng này về sau rất nổi tiếng vì có khuynh hướng quá phóng túng, nhiều khi chuyển các buổi họp mặt thành một cuộc truy hoan tập thể.

Vào lúc Mesmer nổi tiếng nhất, một ủy ban tại Pháp công bố bản báo cáo kết

quả của nhiều năm thử nghiệm lý thuyết từ tính động vật: Các hiệu ứng từ tính đối với thể xác bắt nguồn từ việc tự kỷ ám thị và cuồng loạn tập thể. Báo cáo này dựa vào nhiều chứng cứ và thí nghiệm khoa học nghiêm chỉnh nên làm Mesmer sập tiệm. Ông phải lui về ở ẩn. Tuy nhiên chỉ vài năm sau nhiều người bắt chước ông hành nghề, và một lần nữa "giáo pháp Mesmer" (giờ được hiểu là thuật thôi miên) lại lan tràn, và số môn đồ đông đảo hơn bao giờ hết.

Diễn giải

Sự nghiệp của Mesmer có thể được chia thành hai giai đoạn. Khi còn ở Vienna, ông tin tưởng thật sự vào các lý thuyết của mình và làm mọi việc để chứng minh. Nhưng sự phản đối và dè bỉu của đồng nghiệp khiến ông đổi qua chiến lược khác. Ông sang Paris nơi không ai biết mình, và các lý thuyết lại đời của ông có đất sống mới. Rồi Mesmer tận dụng tính người Pháp hay ham mê kịch nghệ và những màn biểu diễn, ông biến phòng mạch của mình thành một thế giới kỳ diệu đầy những âm thanh màu sắc và mùi vị tê mê. Điểm đáng nói là từ nay trở đi ông chỉ ứng dụng từ tính lên cả nhóm người. Số đông thích hợp hơn cho tác động của từ tính, niềm tin người này sẽ lây lan sang người khác, áp đảo cá nhân nào còn chút nghi ngờ.

Vì vậy từ tư thế một tín đồ của thuyết từ tính, Mesmer chuyển sang vai trò lang băm, sử dụng mọi mánh khóe giáo khoa để mê hoặc người xem. Mánh táo bạo nhất là thao túng những dục vọng sục sôi đang bị đè nén. Đặc tính truyền thống của nhóm là tìm kiếm sự hòa hợp nên họ dễ nhìn nhận sự tỉnh thức chung. Núp dưới bóng một sự nghiệp, một chính nghĩa hòa hợp, những dục vọng bị dồn nén ấy được thầy lang khai thác và thao túng để tư lợi.

Đó là bài học mà Mesmer dạy ta: Khuynh hướng hay nghi, khoảng cách giúp ta tỉnh táo để suy xét, tất cả những thứ này đều bị quét sạch khi ta gia nhập nhóm. Sự ấm cúng và môi trường truyền lan của nhóm sẽ áp đảo cá nhân nào còn ngờ vực. Đó là loại quyền lực mà ta sẽ có khi tạo ra một sự tôn sùng. Ngoài ra khi tác động tới bản năng giới tính của thiên hạ, ta làm họ tưởng rằng những cảm xúc kích động đó là do quyền lực huyền bí của ta. Ta được quyền lực vô biên khi biết hướng những khát khao thầm kín của thiên hạ đến một hình thức hòa hợp lang chạ đầy lạc thú.

Ta cũng đừng quên rằng các giáo phái hùng mạnh nhất đều pha trộn tôn giáo với khoa học. Hãy chộp lấy xu hướng công nghệ mới nhất đang được mốt, rồi pha vào một tí chính nghĩa, trộn thêm vài giọt lòng tin thần bí, ta sẽ được một hình thức chữa lành mới. Cái giáo phái hổ lốn của ta sẽ được người khác

diễn giải rộng rãi, họ sẽ gán cho ta nhiều loại quyền lực mà ta sẽ ngạc nhiên là vì chưa bao giờ nghĩ tới.

Hình ảnh:

Thỏi nam châm. Một lực vô hình kéo những vật khác vào nam châm, chúng bị nam châm từ hóa, rồi chúng lại thu hút những vật khác, từ lực của cả khối luôn tăng lên. Nhưng chỉ cần lấy thỏi nam châm ban đầu đi là cả khối rã ra. Ta hãy trở thành thỏi nam châm là lực vô hình thu hút trí tưởng tượng của mọi người và liên kết họ lại. Khi họ đã tập hợp quanh ta rồi thì khó có sức mạnh nào kéo họ ra được.

Ý kiến chuyên gia:

Lang băm thành tựu được quyền lực lớn của mình đơn giản bằng cách mở ra một khả năng cho mọi người tin vào những gì mà họ đã muốn tin… Những người cả tin thì không thể giữ khoảng cách, họ bu quanh kẻ tạo phép lạ, họ bước vào vầng hào quang của hắn, tự động nộp mình cho ảo tưởng như bầy gia súc với thái độ rất trang trọng.

(Grete de Francesco)

NGHỊCH ĐẢO

Một lý do để tạo ra môn đồ là vì một nhóm dễ bị bịp hơn là một cá nhân, và nhóm sẽ truyền ngược lại cho ta quyền lực đã được tăng cường. Tuy nhiên quyền lực này đi kèm với mối nguy: Một khi mà nhóm đã nhìn thấu được tim ta, ta sẽ phải đối mặt với không chỉ một cá nhân giận dữ mà cả một đám đông phẫn nộ sẵn sàng xé xác ta với nhiệt tình tận tụy ngang bằng với hồi họ theo ta. Bọn lang băm luôn đối mặt với nguy này và luôn trong tư thế sẵn sàng cuốn gói khi họ thấy những kẻ cả tin đã vỡ lẽ ra rằng mớ cao đơn hoàn tán hoàn toàn không tác dụng, còn ba thứ giáo điều đều láo toét. Hễ chậm chân thì họ trả giá bằng mạng sống. Lợi dụng đám đông tức là ta đùa với lửa, vì vậy luôn phải cảnh giác mọi tia lửa nghi ngờ, hoặc bất kỳ kẻ thù nào có khả năng vận dụng đám đông chống lại ta. Khi thao túng xúc cảm của đám đông, ta phải biết cách thích nghi, nhanh chóng rà đúng tần số của mọi tâm trạng và mong ước của nhóm. Ta phải nắm rõ tình hình, muốn sử dụng do thám cũng được, nhưng nhớ là khăn gói luôn phải sẵn sàng.

Vì vậy có lẽ ta nên làm việc với từng người một. Cách ly họ khỏi môi trường quen thuộc cũng có cùng hiệu quả như việc đưa họ vào nhóm – lúc đó họ sẽ dễ bị ám thị và hù dọa hơn. Hãy chọn đúng kẻ khờ, và nếu lỡ hắn có phát

hiện mưu đồ của ta thì ta cũng dễ thoát hơn là với đám đông.

NGUYÊN TẮC 28

PHẢI XUẤT CHIÊU THẬT TÁO BẠO

Nếu không biết rõ chiều hướng sự việc, tốt hơn bạn không nên thử. Những nghi ngờ và do dự sẽ ảnh hưởng đến hành động của bạn. Nhút nhát sẽ là nguy hiểm, chẳng thà xuất chiêu thật táo bạo. Bất cứ lỗi nào lỡ phạm phải trong lúc táo bạo sẽ được dễ dàng sửa chữa bằng mức táo bạo cao hơn. Người nào cũng thán phục kẻ táo bạo, không ai tôn vinh kẻ nhút nhát.

TÁO BẠO VÀ DO DỰ: SO SÁNH TÂM LÝ

Sự táo bạo và do dự dấy lên những phản ứng tâm lý rất khác nhau nơi đối tượng: Sự do dự dựng nên nhiều chướng ngại trên đường đi của ta, còn táo bạo lại quét sạch chúng. Một khi hiểu điều này rồi, ta sẽ thấy cốt yếu là mình phải khắc phục tính nhút nhát bẩm sinh và thực hiện nghệ thuật của sự táo bạo. Dưới đây là những điểm tâm lý nổi bật nhất của sự táo bạo và nhút nhát.

Lời nói dối càng táo bạo càng hiệu quả. Chúng ta ai cũng có điểm yếu, và nỗ lực của ta không bao giờ hoàn hảo. Nhưng nếu táo bạo ra tay, ta sẽ che giấu được nhược điểm. Các bậc thầy lừa đảo biết rằng lời nói dối càng táo bạo thì càng thuyết phục. Câu chuyện càng trơ tráo thì mọi người càng tin. Khi chuẩn bị lừa đảo hoặc sắp bước vào cuộc thương lượng, ta hãy nhấn sâu hơn dự kiến. Hãy đòi cho được mặt trăng và ta sẽ ngạc nhiên tại sao có được quá dễ dàng.

Sư tử bao vây con mồi chần chừ. Giác quan thứ sáu của con người có thể phát hiện sự yếu đuối của kẻ khác. Nếu trong lần đầu tiên gặp gỡ mà ta đã tỏ ý muốn thỏa thuận hoặc thoái lui, ta sẽ mở cũi cho con sử tử trong lòng ngay cả những người không hề khát máu. Mọi thứ đều tùy vào tri giác ấy, và một khi bị phát hiện là người dễ bước lui, là người muốn mặc cả và dễ cúi đầu, ta sẽ bị xỏ mũi một cách không thương tiếc.

Sự táo bạo giáng đòn sợ hãi, sợ hãi tạo ra uy quyền. Động tác táo bạo giúp ta trông lớn lao và mạnh mẽ hơn thực tế. Nếu động tác đó xảy ra đột ngột và nhanh chóng như rắn mổ, đối thủ còn sợ hơn nữa. Được như vậy, xem như ta thiết lập một tiền lệ: mỗi lần đụng độ, kẻ thù sẽ lâm vào thế thủ, lo âu về chiêu tiếp theo của ta.

Đi không hết đường, làm không hết lòng là tự đào mồ. Nếu ra tay mà không được niềm tin trọn vẹn, ta đã tự dựng chướng ngại trên đường của mình. Khi

gặp vấn đề, ta sẽ lúng túng, tưởng có nhiều lựa chọn nhưng thật ra thì không, từ đó tạo thêm nhiều vấn đề nữa. Nhác thấy thợ săn, chú thỏ rừng hoảng sợ đâm đầu chạy ngay vào bẫy sập.

Do dự tạo kẽ hở, táo bạo bịt kín chúng. Khi phải mất thời gian suy nghĩ đắn đo, ta đã tạo ra kẽ hở, tạo cơ hội cho thiên hạ suy nghĩ. Cho dù đồng minh của ta có nhiệt huyết cách mấy thì sự nhút nhát của ta cũng lây sang họ, làm họ lúng túng. Rồi sự nghi ngờ sẽ bung ra từ mọi phía. Sự táo bạo sẽ bịt kín những khe hở ấy. Thao tác nhanh và hành động quyết liệt không chừa cho kẻ khác thời gian nghi ngờ và e ngại. Khi chinh phục, hễ do dự là ta chết – vì lúc đó đã bị nạn nhân phát hiện ý đồ.

Sự táo bạo giúp ta nổi bật giữa đám cừu. Sự táo bạo giúp sự hiện diện của ta thêm phần cụ thể, biến ta to lớn hơn thực tế. Kẻ nhút nhát chìm mất trong nền giấy dán tường, còn người táo bạo thì thu hút sự chú ý, và điều gì thu hút chú ý thì thu hút quyền lực. Chúng ta không thể rời mắt khỏi kẻ gan dạ - ta luôn ngóng xem hành động táo bạo tiếp theo sẽ là gì.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Monsieur Lustig

Vào năm 1925, năm trong số những đại gia thành công nhất trong ngành thu mua phế liệu ở Pháp bỗng được mời dự cuộc họp “chính thức” nhưng “hết sức bí mật” với ông phó một tổng cục thuộc Bộ Bưu điện. Cuộc họp được tổ chức tại Hotel Crillon, lúc đó là khách sạn sộp nhất Paris. Khi các đại gia tới, đích thân ông tổng cục trưởng, Monsieur Lustig, tiếp đón họ tại một dãy phòng sang trọng ở tầng chót.

Các doanh gia không biết chủ đề của cuộc họp và tất cả đều thắc mắc. Sau tuần rượu khai vị, tổng giám đốc giải thích: “Thưa các vị, điều tôi sắp nói là vấn đề khẩn cấp, đòi hỏi bí mật tuyệt đối. Chính phủ sắp phải tháo dỡ nguyên ngọn tháp Eiffel.” Các đại gia sững sờ ngồi im lặng nghe tổng giám đốc nói tiếp rằng, như thông tin báo chí, hiện ngọn tháp hết sức cần được đại tu. Nhưng vì hiện nay nước Pháp đang trong giai đoạn khủng hoảng tài chính nên chính phủ không thể bỏ ra tiền triệu để trùng tu. Nhiều cư dân Paris coi bảo tháp này như cái gai đâm vào mắt và tỏ ý hoan hô nếu chính phủ dẹp quách nó đi. “Thưa các vị,” Lustig kết luận, “Chính phủ mời các vị đưa ra giá thầu hấp dẫn nhất cho tháp Eiffel.”

Tổng giám đốc phát cho các doanh gia nhiều hồ sơ đầy số liệu, chủ yếu là

khối lượng sắt thép của tháp. Họ trợn tròn mắt khi tính nhẩm số tiền kiếm được từ đống phế liệu ấy. Sau đó Lustig mời họ ra chiếc ô tô sang trọng đang chờ sẵn chở họ ra chân tháp. Mang vào một phù hiệu chính thức, ông ta dẫn họ tham quan một vòng khu vực, vừa đi vừa kể chuyện tiếu lâm. Đến lúc kiếu từ, ông cảm ơn và nhắc họ nhớ gửi hồ sơ dự thầu đến khách sạn trong vòng bốn ngày.

Thời gian sau, đại gia P. nhận được thư thông báo mình là người trúng thầu, và để bảo đảm vụ mua bán, ông phải đến khách sạn trong vòng hai ngày, cầm theo tấm ngân phiếu hơn 250.000 franc (tương đương 1.000.000 USD hiện nay) - một phần tư giá bán. Điều kiện là khi giao ngân phiếu, ông sẽ nhận được tài liệu chứng nhận quyền sở hữu tháp Eiffel. Monsieur P. rất phấn khích, bởi lẽ lịch sử sẽ ghi nhận ông là người đã mua và tháo dỡ cái cột mốc khó ưa đó. Nhưng khi cầm ngân phiếu đến khách sạn, ông lại bắt đầu nghi ngờ về toàn bộ chuyện này. Tại sao lại gặp gỡ trong khách sạn thay vì trụ sở Nhà nước? Tại sao mình chưa nghe tăm hơi gì của các viên chức chính phủ khác? Hay đây chỉ là cú lừa? Trước khi Lustig đang bàn bạc các chi tiết tháo dỡ, doanh nhân do dự và tính chuyện rút lui.

Nhưng đột nhiên ông nhận ra là ngài tổng cục trưởng vừa đổi giọng. Thay vì nói về ngọn tháp, ông ta lại than phiền về đồng lương không đủ sống, về việc bà xã ao ước có cái áo lông thú, nào là công việc nặng nhọc nhưng thu nhập không bao nhiêu. Ông P. chợt hiểu ra rằng ngài tổng cục trưởng đang muốn được hối lộ. Thay vì tức tối, đằng này ông nhẹ hẳn cả người. Giờ thì ông đã chắc ăn rằng nhân vật Lustig là thật, vì những quan chức Pháp trước đây ông từng liên hệ, người nào cũng đòi tí bôi trơn. Lấy lại được lòng tin, P. nhét cho ngài tổng cục trưởng vài vé, rồi trao ngài tờ ngân phiếu. Ngài Lustig giao cho P. toàn bộ hồ sơ tháp Eiffel, trong đó có một giấy chứng nhận mua bán trông thật ấn tượng. P. rời khách sạn với những hình ảnh vàng son về tiền tài và danh vọng sắp thu về.

Tuy nhiên vài ngày sau trong khi chờ hồi đáp của chính phủ, ông ta ý thức rằng có điều gì đó không ổn. Chỉ vài cú điện thoại sau đó đã khẳng định là chẳng có tổng cục trưởng nào tên là Lustig cả, và cũng không có kế hoạch tháo dỡ Eiffel: Ông vừa bị bịp mất hơn 250.000 franc!

Ông P. không bao giờ đến cảnh sát khai báo. Ông biết thanh danh mình sẽ ra sao nếu mọi người đồn đại rằng mình là nan nhận của một trong những cú lừa ngoạn mục nhất lịch sử. Ngoài sự nhục nhã nơi công cộng, còn là việc tự sát về mặt kinh doanh.

>

Diễn giải

Nếu tay đại bịp Bá tước Victor Lustig thử rao bán Khải hoàn môn, một chiếc cầu trên sông Sein, một tượng bán thân của Balzac có lẽ sẽ không ai tin ông mà bị mắc lừa. Nhưng tháp Eiffel thì to lớn quá, không lẽ nào người ta lại trâng tráo lừa bịp bằng cách rao bán nó? Khả năng này thấp đến nỗi sáu tháng sau cú lừa kể trên, Lustig trở lại Paris để rao bán một lần nữa tháp Eiffel cho một tay buôn phế liệu khác với một giá cao hơn - số tiền đó ngày nay tương đương 1.500.000 USD!

Mắt người ta bị lừa một khi quy mô quá lớn. Cái to lớn sẽ làm người ta phân tâm và sợ hãi, cái to lớn nó hiển nhiên đến mức chúng ta không thể tưởng tượng có ai đó mang ra lừa bịp. Vậy bạn hãy tự trang bị bằng sự to lớn và táo bạo - mở rộng cú lừa của bạn cho hết cỡ, rồi lại vượt qua cỡ đó. Nếu cảm thấy gã nhẹ dạ kia có nghi ngờ, bạn hãy làm như Lustig đã làm: Thay vì nhượng bộ, thay vì giảm giá, ông ta lại tăng giá, bằng cách yêu cầu và được hối lộ. Khi ta thừa thắng xông lên thì đối phương sẽ lui một bước, xem như ta đã loại trừ được tác động ăn mòn của sự thỏa hiệp và hiềm nghi.

Ivan Bạo chúa

Trong giờ phút lâm chung vào năm 1533, Vasily III, Thượng công vùng Moscow đồng thời là người trị vì một nước Nga bán thống nhất đã tuyên bố đưa con trai ba tuổi là Ivan IV làm người kế vị. Vợ ông là Helena được chỉ định nhiếp chính cho đến khi Ivan trưởng thành và có khả năng trị vì. Giới quý tộc - bọn boyar - mừng thầm trong bụng: Từ nhiều năm nay, các công tước vùng Moscow luôn ra sức mở rộng lãnh thổ sang lãnh địa của boyar. Với cái chết của Vasily, với đứa con mới ba tuổi và một thiếu phụ nhiếp chính, bọn boyar sẽ có cơ chiếm đoạt sở hữu của các vị công tước, giành quyền lãnh đạo đất nước và làm nhục hoàng gia.

Sau 5 năm nhiếp chính, bỗng dưng Helena lăn đùng ra chết vì độc dược của gia tộc Shuisky, băng boyar đáng sợ nhất. Kế tiếp, bọn này giành chính quyền và giam lỏng Ivan trong cung điện.

Và như thế năm lên tám tuổi, Ivan như một bóng ma thất thểu, rách rưới, đói khát ngay trong cung điện của mình, thường khi phải tránh mặt bọn Shuisky, nếu không sẽ phải ăn đòn. Thỉnh thoảng chúng lại truy cho ra Ivan, bắt nhà vua trẻ con mặc đủ long bào, cầm trượng và ngồi lên ngai vàng - một dạng chế giễu để chúng cười nhạo kỳ vọng làm vua của Ivan. Sau đó chúng lại

suýt đuổi Ivan đi chỗ khác chơi. Tất cả những ai có quan hệ với Ivan đều bị ngược đãi tương tự, kể cả đức Tổng giám mục.

Ivan phải liên tục ngậm đắng nuốt cay như thế. Bọn boyar xem như kế hoạch mình đã thành công: Ivan đã trở thành một thằng khờ khiếp đảm và ngoan ngoãn. Đến giai đoạn này thì chúng có thể yên tâm và bỏ mặc mà không cần theo dõi. Nhưng vào đêm 29 tháng 12 năm 1543, khi đó được 13 tuổi, Ivan mời vương tôn Andrei Shuisky đến phòng mình để tham vấn. Khi bước vào phòng, Shuisky kinh ngạc nhận thấy quân ngự lâm đông kín. Trỏ thẳng vào mặt Shuisky, Ivan ra lệnh bắt giam, sau đó hành quyết hắn rồi quăng thây cho đám chó săn trong cũi. Những ngày sau đó, tất cả những ai có liên quan mật thiết với Shuisky đều bị bắt. Không kịp trở tay vì sự táo bạo thần tốc, rất cả các boyar giờ đây sống trong sự khiếp đảm chết người đối với chàng trai đó, mà sau này được mệnh danh là Ivan Bạo chúa. Ivan đã trù hoạch và chờ đợi suốt 5 năm để thực hiện tiết mục táo bạo và thần tốc, bảo đảm quyền lực ổn định trong suốt nhiều thập niên tiếp theo.

Diễn giải

Thế giới này đầy dẫy các boyar - những người ghét bỏ ta, e sợ tham vọng của ta và khư khư ôm lấy cái vương quốc đang teo dần của họ. Ta muốn thiết lập quyền uy và nhận được sự kính trọng, nhưng khi vừa cảm thấy điều đó thì chúng lập tức ngăn cản bước tiến của ta. Khi gặp trường hợp tương tự, Ivan giả tảng, không tỏ ra giận dữ, không tiết lộ tham vọng. Khi thời cơ đến, Ivan ra đòn nhanh như chớp và bọn Shuisky không kịp phản ứng.

Với bọn boyar, nếu thương lượng tức là ta tạo thời cơ cho chúng. Chúng sẽ biến sự thỏa thuận thành bàn đạp để tiến công ta. Ta phải ra tay nhanh chóng và táo bạo, không bàn bạc hoặc cảnh báo gì cả, như thế mới dẹp tan những bàn đạp ấy mà thiết lập uy quyền. Ta làm những ai từng hồ nghi và khinh miệt ta phải giật mình hoảng sợ, đồng thời chiếm được niềm tin của số đông luôn ngưỡng mộ và tôn vinh kẻ táo bạo.

Tay biếm táo bạo

Năm 1514, chàng trai Pietro Aretino 22 tuổi là kẻ giúp việc hèn mọn cho một gia đình La Mã giàu có. Anh có tham vọng trở thành cây bút sắc sảo, cho cả thế giới biết đến tên mình, nhưng làm sao mà một tên hầu vô danh lại có thể thành tựu những ước mơ ấy?

Cùng năm đó, Giáo hoàng Leo X được Bồ Đào Nha gửi tặng nhiều món quà

quý báu, mà nổi bật nhất là một con voi, con đầu tiên được nhìn thấy kể từ thời đế chế. Giáo hoàng rất thích con voi và làm mọi chuyện để săn sóc nó thật chu đáo. Nhưng dù vậy, thời gian sau voi Hanno vẫn bệnh nặng và chết.

Chỉ vài ngày sau có bài viết được lưu truyền khắp La Mã khiến mọi người cười đau bụng. Với tựa đề "Ước nguyện cuối cùng và di chúc của voi Hanno", sách có đoạn: "Tôi để lại cho người thừa kế là Hồng y Santa Croce cặp đầu gối để ông có thể bắt chước tôi quỳ… Để lại cho Hồng y Santi Quatro các quai hàm để ông dễ bề nhai nuốt tất cả tiền đóng góp… Để lại cho Hồng y Medici đôi tai, giúp ông nghe hết những chuyện của người khác..." Vì nổi tiếng háo sắc, Hồng y Grassi được voi truyền lại cho bộ phận tương ứng và to quá khổ trên thân thể.

Bài viết cứ tiếp tục như thế và không chừa những gương mặt bự nào ở La Mã, ngay cả Giáo hoàng. Mỗi người đều bị biếm bằng chính cái thói hư tật xấu của họ. Bốn câu thơ cuối bài viết gián tiếp cho biết tác giả là Aretino xấu mồm xấu miệng.

Diễn giải

Chỉ với một bài chỉ trích, Aretino, một tên hầu và là con một ông thợ đóng giày đã nổi tiếng ngay. Tất cả mọi người ở La Mã đều đổ xô đi tìm hiểu xem ai là người táo bạo đó. Ngay cả Giáo hoàng cũng cảm thấy buồn cười vì sự dám làm ấy nên sai người tìm cho ra chàng trai và cuối cùng cũng cho anh ta một công việc trong tòa thánh. Sau này mọi người gọi Aretino là "Tai họa của các ông hoàng", và ngòi bút chua ngoa của anh ta làm nhiều ông lớn phải e dè và ngán ngẩm, từ vua nước Pháp đến hoàng đế Habsburg.

Chiến lược của Aretino thật đơn giản: Khi quá nhỏ bé và vô danh như David trước kia, ta hãy tấn công đối thủ cỡ Goliath. Mục tiêu càng to thì ta càng được chú ý. Cú tấn công càng táo bạo thì ta càng nổi bật khỏi đám đông và càng được ngưỡng mộ. Xã hội này đầy những kẻ dám nghĩ nhưng lại không dám làm. Bạn hãy nói lên những gì công chúng nghĩ - biểu lộ những cảm xúc được sẻ chia luôn là một sức mạnh. Hãy tìm ra mục tiêu to lớn nhất rồi bung cho hắn một phát ná mạnh bạo. Thế giới sẽ thích thú với cảnh này và hoan hô kẻ yếu thế - chính là bạn đấy.

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Hầu hết chúng ta đều nhút nhát. Ta tỏ ra dễ thương để tránh những căng thẳng và xung đột. Có thể ta muốn chuyện táo bạo nhưng ít khi dám ra tay.

Ta sợ hậu quả, sợ ý kiến thiên hạ, sợ thái độ thù địch sẽ dấy lên nếu ta dám bước ra khỏi chỗ đứng thường lệ của mình.

Mặc dù che giấu sự nhút nhát sau bức bình phong là nể nang người khác, là để không đụng chạm họ, nhưng thực tế lại khác – ta chỉ quan tâm đến bản thân, lo âu cho chính mình, e dè những gì người khác nghĩ. Ngược lại sự táo bạo lại hướng ra ngoài và làm cho chủ thể cảm thấy dễ chịu hơn, vì mức độ tự giác và dồn nén thấp hơn.

Điều này dễ thấy ở lĩnh vực chinh phục. Kẻ tán gái giỏi nhất luôn là người mặt dày nhất. Sự táo bạo của Casanova không phải là việc ông ta dám xáp vô bất kỳ phụ nữ nào, không phải là những lời lẽ liều lĩnh để lung lạc nàng. Đó là khả năng dâng nộp mình hoàn toàn cho người đẹp và làm nàng tin rằng ông ta sẽ làm mọi thứ trên đời này vì nàng, thậm chí hy sinh cả tính mạng. Người phụ nữ được lựa chọn ấy biết rằng ông ta không giấu nàng bất cứ điều gì, và điều này rõ ràng là giá trị hơn những lời ca ngợi. Trong quá trình chinh phục, không bao giờ Casanova để lộ chút do dự hoặc hồ nghi, đơn giản bởi vì ông không có những xúc cảm ấy.

Chúng ta thích thú khi được người khác ve vãn một phần là vì ta cảm thấy tràn ngập, không còn là mình và quên đi những hoài nghi thường nhật. Nếu kẻ chinh phục do dự trong chốc lát thì xem như sự mê hoặc tan mất, vì ta đã ý thức được những gì đang diễn ra, ý thức được chủ tâm chinh phục của hắn. Sự táo bạo hướng sự chú ý ra phía khác và giữ cho ảo tưởng luôn sống động. Sự táo bạo không bao giờ làm cho ta bị lọng cọng hoặc lúng túng. Vì vậy ta ngưỡng mộ người táo bạo, luôn muốn ở gần người ấy, bởi vì vẻ tự tin của họ lan sang ta và lôi kéo ta ra khỏi thế giới suy nghĩ hướng nội.

Ít ai táo bạo bẩm sinh. Ngay cả Napoléon cũng phải tập thói quen ra chiến trường, mà ông ta biết rằng đó là vấn đề sống chết. Ở những nơi hội họp lịch sự, ông thường vụng về và e dè, nhưng sau đó ông tập vượt qua những điểm yếu ấy để trở nên táo bạo mọi lúc mọi nơi, vì ông đã nhận ra sức mạnh lớn lao của sự táo bạo, vốn làm cho một người trở nên lớn lao hơn. Chúng ta cũng thấy điều tương tự xảy ra nơi Ivan Tàn bạo: Một đứa bé hiền lành đột nhiên trở thành càng thiếu niên mạnh mẽ và quyền uy, đơn giản chỉ nhờ dám chỉ thẳng ngón tay và ra chiêu táo bạo.

Bạn phải thực hành và phát triển tính táo bạo. Bạn sẽ thường xuyên dùng đến. Chỗ tốt nhất để bắt đầu là lĩnh vực tế nhị của việc thương lượng, đặc biệt là khi nào bạn được mời ra giá trước. Biết bao lần ta tự hạ thấp khi đưa ra yêu cầu quá nhỏ bé. Khi đề nghị triều đình Tây Ban Nha tài trợ cho

chuyến hải hành đến châu Mỹ, Christopher Columbus đưa ra yêu cầu ngông cuồng là được phong chức "Đại đô đốc trùng dương". Triều đình chấp thuận. Cái giá ông đưa ra là cái giá ông nhận được – ông đòi hỏi mọi người phải kính trọng mình thì ông được kính trọng. Henry Kissinger cũng biết rằng khi thương lượng, những yêu cầu táo bạo sẽ có lợi hơn là bắt đầu bằng những nhượng bộ từng phần để hy vọng gặp được phe bên kia ở nửa đường. Hãy đặt giá thật cao, và rồi như Bá tước Lustig đã làm, ta lại nâng giá cao thêm nữa.

Bạn hiểu như thế này: Nếu tính táo bạo không bẩm sinh thì sự nhút nhát cũng không. Đó là thói quen mắc phải, hình thành từ ước mong né tránh sự đối đầu. Nếu lỡ đã bị nhút nhát bám rễ thì bạn hãy nhổ bật rễ nó đi. Việc bạn sợ hậu quả của việc làm táo bạo thì không cân xứng với thực tế, và thật ra hậu quả của sự nhút nhát còn tồi tệ hơn nữa. Giá trị của bạn bị hạ thấp và bạn tạo ra một cái vòng luẩn quẩn từ nghi ngờ sinh tai họa. Hãy nhớ: Những vấn đề gây ra bởi một hành động táo bạo rất dễ được ngụy trang, thậm chí sửa chữa được bằng hành động táo bạo hơn nữa.

Hình ảnh:

Hổ và thỏ. Bước tiến của hổ không có kẽ hở - động tác của nó quá lẹ làng, hàm răng nó quá nhanh và khỏe. Con thỏ đế sẽ làm mọi thứ để thoát nguy, nhưng trong khi vội vàng rút lui bỏ chạy, nó lại rơi tòm vào miệng hổ.

Ý kiến chuyên gia:

Tôi tin chắc rằng hễ mãnh liệt thì hay hơn là cẩn trọng, bởi vì thần may mắn là một phụ nữ, và nếu muốn làm chủ nàng, nhất thiết bạn phải chinh phục bằng sức mạnh. Và ta có thể nói rằng nàng sẽ cúi đầu trước người táo bạo hơn là những kẻ rụt rè. Và vì thế, giống như một phụ nữ, nàng luôn là bạn của tuổi trẻ, bởi vì tuổi trẻ ít cẩn trọng, khí thế hơn và làm chủ nàng táo bạo hơn.

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

NGHỊCH ĐẢO

Ta không nên lấy tính táo bạo làm chỗ dựa cho tất cả mọi chiến lược. Táo bạo là một vũ khí chiến thuật, phải dùng đúng thời điểm. Ta phải suy nghĩa và trù tính trước, đến phút chót mới xuất chiêu táo bạo để giành thắng lời. Nói cách khác, vì táo bạo là một phản ứng phải rèn luyện mới có, nên ta phải tập làm chủ và sử dụng nó tùy ý. Trên đời này nếu chỉ dùng mỗi tính táo bạo,

ta có thể suy yếu và mất mạng. Ta sẽ gặp rủi ro mất lòng quá nhiều người, điều mà những kẻ không làm chủ được sự táo bạo của mình đã chứng minh. Ví dụ như Lola Montez: Nhờ táo bạo nàng đã chinh phục được vua Bavaria và đạt đỉnh vinh quang. Nhưng vì không làm chủ được tính nết ấy nên sự táo bạo cũng làm nàng rớt đài. Chỉ cần táo bạo thêm chút nữa thì đã thành tàn ác, thậm chí điên rồ. Ivan Bạo chúa cũng bị cùng số phận: Khi sức mạnh của sự táo bạo đưa ông đến thành công thì ông lại sa lầy vào đó, đến mực sự táo bạo ấy đã trở thành một mô hình của tàn nhẫn và bạo dâm suốt một đời. Ivan đã không còn khả năng nhận biết khi nào nên táo bạo khi nào không.

Sự nhút nhát không có chỗ trong lĩnh vực quyền lực. Tuy nhiên sẽ có lợi khi thỉnh thoảng ta làm bộ nhút nhát. Tất nhiên vào những thời điểm đó thì không còn là tính nhút nhát nữa mà là thứ vũ khí tấn công: Ta đang đánh lừa người khác bằng màn trình diễn e thẹn, với mục đích để sau đó xuất chiêu vũ bão hơn.

NGUYÊN TẮC 29

TRÙ LIỆU TƯƠNG LAI: VẠCH KẾ HOẠCHNHẤT QUÁN ĐẾN TẬN CÙNG

Mục đích là tất cả. Hãy lập kế hoạch cho đến cùng đích, nghi nhận mọi hậu quả, chướng ngại và may rủi khả dĩ đánh đổ công sức của mình và làm người khác vinh quang. Hãy lên kế hoạch cho đến cùng, bạn sẽ không bị các tình huống lấn át và bạn sẽ biết khi nào nên dừng. Hãy nhẹ nhàng dẫn lối cho cơ may và góp phần định hướng tương lai bằng cách tiên liệu thật xa.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Năm 1510 một chiếc thuyền khởi hành từ đảo Hispaniola (hiện nay là Haiti và Cộng hòa Dominica) để đến Venezuela, với nhiệm vụ giải cứu một thuộc địa của Tây Ban Nha đang bị vây hãm. Thuyền ra khơi được vài hải lý, người ta thấy một kẻ đi lậu chui ra từ tủ đựng thực phẩm. Đó là Vasco Núñez de Balboa, một quý tộc Tây Ban Nha từng đến Thế giới Mới tìm vàng nhưng sau đó đã sạt nghiệp nợ lút đầu và lẩn trốn các chủ nợ bằng cách trốn trong tủ.

Balboa bị vàng ám ảnh từ khi Columbus trở về Tây Ban Nha với những chuyện kể về một vương quốc mang tên El Dorado chưa bao giờ được khám phá. Balboa là một trong những người đầu tiên lên đường tìm xứ sở vàng ấy với quyết tâm rằng mình sẽ là người đầu tiên phát hiện. Bây giờ khi không còn bị chủ nợ rượt đuổi, sẽ không có gì ngăn cản ông được.

Rủi thay chủ tàu Francisco Fernández de Enciso, một luật gia giàu có lại nổi trận lôi đình khi biết tin kẻ đi lậu vé nên ra lệnh thủy thủ trói Balboa bỏ lên hòn đảo đầu tiên bắt gặp. Tuy nhiên khi chưa kịp tìm ra hải đảo nào thì Enciso nhận được tin báo cái thuộc địa cần phải giải cứu kia giờ đã được sơ tán. Đây là cơ hội bất ngờ cho Balboa. Ông ta kể cho thủy thủ đoàn nghe về những chuyến du hành trước đó đến Panama và về những gì mình nghe thấy về thiên đường vàng. Đám thủy thủ phấn khích, thuyết phục Enciso tha mạng cho Balboa và thiết lập một thuộc địa tại Panama, đặt tên là “Darien”.

Thống đốc đầu tiên của Darien là Enciso, nhưng Balboa không phải là kẻ để cho người khác cướp sáng kiến. Ông ta rỉ tai các thủy thủ và sau đó họ nói thẳng là đã bầu Balboa làm thống đốc. Sợ bị sát hại, Enciso trở về Tây Ban Nha. Vài tháng sau, một đại biểu của vương triều Tây Ban Nha đến trình thư

bổ nhiệm mình chính thức làm thống đốc mới, nhưng ông bị thuộc địa từ chối. Trên đường trở về Tây Ban Nha ông bị chết đuối. Mặc dù cái chết này là do tai nạn, nhưng luật lệ Tây Ban Nha thời bấy giờ cho rằng chính Balboa đã sát hại quan thống đốc để soán quyền.

Trước đây, tính khoác lác từng cứu Balboa được nhiều bàn thua nhưng giờ đây mọi hy vọng vinh hoa phú quý xem như đổ biển. Giả dụ có may mắn tìm được El Dorado và muốn tuyên bố quyền sở hữu thì ông cũng phải được sự chấp thuận của vua Tây Ban Nha – mà tư thế một kẻ ngoài vòng pháp luật như Balboa sẽ không bao giờ nhận được. Chỉ còn một giải pháp duy nhất. Các thổ dân da đỏ ở Panama đã kể cho ông nghe về một đại dương mênh mông ở bờ bên kia eo đất Trung Mỹ, và nếu hướng về phía nam theo bờ biển phía tây eo đất đó, ông sẽ đến một vùng đất đầy vàng mà thổ dân gọi một cái tên gì đó giông giống như "Biru". Balboa quyết định mình sẽ du hành xuyên qua những rừng rậm đầy bất trắc của Panama và trở thành người châu Âu đầu tiên vọc chân xuống đại dương mới ấy. Từ đó ông sẽ tiến đến El Dorado. Nếu nhân danh vua Tây Ban Nha mà thực hiện việc này, ông sẽ nhận được lòng biết ơn vĩnh viễn của nhà vua cùng với lệnh ân xá - với điều kiện là phải ra tay trước khi chính quyền Tây Ban Nha đến bắt ông.

Vì vậy vào năm 1513, Balboa khởi hành với 190 binh lính. Mới nửa cuộc hành trình băng qua eo đất (khoảng 90 dặm), đoàn chỉ còn 60 lính, phần còn lại đã bỏ mạng vì các điều kiện khắc nghiệt – côn trùng hút máu, những trận mưa như thác, sốt rét rừng. Cuối cùng, từ một đỉnh núi cao, Balboa trở thành người Âu châu đầu tiên trải mắt nhìn Thái Bình Dương. Những ngày sau đó, ông phất cờ Castile và tuyên bố vùng biển, đất liền và hải đảo thuộc về hoàng gia Tây Ban Nha.

Khi thổ dân đến tặng ông nhiều vàng bạc đá quý, Balboa hỏi xuất xứ thì họ chỉ về hướng Nam, vùng đất dân Inca. Nhưng lúc đó vì chỉ còn sót vài binh sĩ nên Balboa quyết định trở lại Darien, gửi ngọc ngà châu báu về Tây Ban Nha để tỏ thiện chí, đề nghị cấp trên chi viện một đạo quân lớn nhằm giúp ông chinh phục El Dorado.

Khi những tin này truyền về tới Tây Ban Nha, tên tội phạm cũ trở thành anh hùng và phút chốc được bổ nhiệm làm thống đốc vùng đất mới. Tuy nhiên trước khi tin đó tới được Tây Ban Nha thì nhà vua đã sai Pedrarias xuất một đoàn thuyền đi bắt Balboa về xử, sau đó nắm quyền khu thuộc địa. Đến khi tới Panama, Pedrarias mới nhận được lệnh hỏa tốc của vua tha tội cho Balboa và cả hai cùng chia sẻ quyền thống đốc.

Về phần mình Balboa cũng không thoải mái. Ông chỉ mơ có vàng và chỉ ao ước đến được El Dorado. Ông từng suýt mất mạng mấy lần trong khi theo đuổi mục tiêu này và sẽ không thể chấp nhận chia sẻ vinh hoa phú quý với gã mới tới. Balboa cũng được tin rằng Pedrarias là người ganh tỵ và rất khó chịu với tình huống phát sinh. Một lần nữa, Balboa chọn giải pháp dẫn đầu đoàn quân đông đảo, mang theo vật liệu và đồ nghề đóng tàu, xẻ rừng ra biển. Ông nói với Pedrarias rằng một khi đến bờ Thái Bình Dương, ông sẽ thành lập đội hải thuyền tiến chiếm lãnh thổ Inca. Pedrarias chấp thuận kế hoạch này, có lẽ đoán là nó sẽ không thể thành công.

Hàng trăm người đã bỏ mạng trong chuyến băng rừng lần thứ hai, những cây gỗ mang theo để đóng thuyền đều mục vì thời tiết. Như thường lệ, Balboa không mảy may nản chí và khi đến bên kia eo đất, ông cho binh sĩ đốn cây làm thuyền. Tuy nhiên số người còn lại quá ít và bệnh yếu, không thể tiến hành xâm lược, vì vậy một lần nữa Balboa phải quay về Darien.

Pedrarias mời Balboa ra ngoài doanh trại để bàn bạc một kế hoạch mới, với sự hiện diện của Francisco Pizarro, người bạn cũ từng đồng hành với Balboa lần đầu tiên băng qua eo đất. Tuy nhiên lần này Balboa sập bẫy vì Pizarro dẫn theo hàng trăm lính bắt Balboa để giao cho Pedrarias xử trảm về tội phản nghịch. Vài năm sau đó, Pizarro dẫn quân đến Peru và mọi kỳ công của Balboa rơi vào quên lãng.

Diễn giải

Hầu hết mọi người đều hành xử bằng trái tim chứ không bằng khối óc. Kế hoạch của họ mơ hồ và khi gặp tình huống, họ phải ứng biến. Nhưng ứng biến chỉ giúp bạn chống chọi cho đến khi gặp đợt khủng hoảng tiếp theo. Ứng biến không thể nào thay thế được việc trù bị trước nhiều bước và vạch ra kế hoạch cho đến tận cùng.

Tuy ước mơ được vinh hoa phú quý nhưng Balboa lên kế hoạch rất mơ hồ. Do đó những công trạng táo bạo của ông, việc phát hiện Thái Bình Dương đều bị quên lãng, bởi vì ông phạm phải lỗi lầm lớn nhất trong thế giới quyền lực: Chỉ đi nửa đường, để cửa cho người khác vào chiếm mất. Một người quyền lực thực sự sẽ nhìn xa trông rộng, thấy được đối thủ đang muốn giành phần, những con kền kền sắp lao xuống khi nghe được tiếng “vàng”. Lẽ ra Balboa nên giữ kín thông tin về lãnh thổ Inca cho đến khi xâm lược Peru. Chỉ như vậy thì tài sản và tính mạng ông mới bảo toàn. Khi Pedrarias vừa đến nơi, nếu là người quyền lực và sáng suốt, lẽ ra Balboa đã thủ tiêu hoặc bắt giam hắn, sử dụng đạo quân của hắn để tiến chiếm Peru. Chỉ như vậy thì

tài sản và tính mạng ông mới bảo toàn. Khi Pedrarias vừa đến nơi, nếu là người quyền lực và sáng suốt, lẽ ra Balboa đã thủ tiêu hoặc bắt giam hắn, sử dụng đạo quân của hắn để tiến chiếm Peru. Nhưng Balboa như gà mắc tóc, chỉ biết phản ứng theo cảm xúc chứ không có tư duy sáng tạo.

Có được ước mơ lớn nhất thế giới mà làm gì nếu để người khác cuỗm mất mọi lợi lộc và vinh quang? Bạn đừng để bị lạc hướng với một ước vọng mơ hồ và bỏ ngỏ - hãy trù liệu cho đến mục đích sau cùng.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Năm 1863, thủ tướng Phổ là Otto von Bismarck sát sao theo dõi bàn cờ quyền lực Âu châu. Các kỳ thủ chính là Anh, Pháp và Áo. Bản thân Phổ là một trong những nước thành viên của liên minh Đức. Là thành viên chi phối liên minh, nước Áo xoay xở để những thành viên khác luôn chia rẽ và trong thế yếu để chịu cúi đầu. Bismarck tin rằng nước Phổ phải làm điều gì lớn lao hơn là tên hầu cho nước Áo.

Sau đây là những nước cờ của Bismarck. Trước tiên ông gây chiến với nước Đan Mạch nhỏ bé để thu hồi những vùng đất trước đây của Phổ là Schleswig-Holstein. Biết rằng tin về một nước Phổ độc lập sẽ làm Pháp và Anh quan ngại, Bismarck nêu tên nước Áo trong cuộc chiến đấu, tuyên bố rằng mình thu hồi Schleswig-Holstein vì nước Áo. Vài tháng sau khi chiến tranh đã ngã ngũ, ông đòi hỏi rằng những vùng đất ấy phải thuộc về Phổ. Tất nhiên người Áo rất điên tiết, nhưng họ phải thỏa thuận: Trước hết họ ứng thuận cho Phổ lấy Schleswig, và một năm sau cũng bán luôn Holstein cho Phổ. Thế giới bắt đầu thấy Áo đang yếu thế và Phổ đang lên.

Nước cờ thứ hai của Bismarck là nước cờ táo bạo nhất: Năm 1866 ông thuyết phục vua William rút lui khỏi khối liên minh Đức và như thế có nghĩa là lâm chiến với Áo. Cả hoàng hậu, cả thái tử cùng cả lãnh đạo những vương quốc khác trong khối đều phản đối cuộc chiến này. Nhưng Bismarck vẫn ngoan cường dấn thân, và cuối cùng quân đội hùng mạnh của Phổ đánh tan quân Áo trong cuộc chiến rất tàn bạo được gọi là “Chiến tranh bảy tuần”. Lúc đó vua và các tướng lãnh Phổ muốn tiến về thủ đô Vienna, chiếm được của Áo càng nhiều đất càng tốt. Nhưng Bismarck ngăn cản họ và tỏ rõ khuynh hướng hòa bình. Kết quả là ông ký được với Áo một hiệp ước, theo đó Phổ và các nhà nước Đức khác được toàn quyền tự quyết. Giờ đây Bismarck đã đưa Phổ lên hàng thế lực thống trị ở Đức và đứng đầu Hiệp bang Bắc Đức vừa được thành lập.

Pháp và Anh bắt đầu so sánh Bismarck với Attila gã hung nô và e sợ Bismarck có tham vọng đối với toàn châu Âu. Mỗi khi đã dấn thân vào con đường chinh phục rồi thì sẽ không có gì ngăn cản ông được nữa. Và tất nhiên ba năm sau đó, Bismarck gây chiến với Pháp. Thoạt tiên ông ra vẻ bằng lòng để cho Pháp thôn tính nước Bỉ, rồi đến phút chót ông lại đổi ý. Với trò mèo vờn chuột như thế, Bismarck khiến hoàng đế Napoléon III nổi điên, rồi Bismarck lại còn thúc giục vua Phổ chống lại nước Pháp. Năm 1870 không ai ngạc nhiên khi chiến tranh nổ ra. Liên minh Bắc Đức nhiệt tình tham gia đánh Pháp, và một lần nữa bộ máy quân sự hùng mạnh của Phổ và các đồng minh đánh tan quân địch chỉ trong vài tháng. Mặc dù Bismarck không dự tính chiếm bất kỳ phần đất nào của Pháp, song cuối cùng các tướng lãnh thuyết phục ông đưa Alssace-Lorraine vào liên minh.

Giờ đây khắp châu Âu đều e sợ nước tiếp theo của con quái vật Phổ. Quả đúng như vậy, một năm sau Bismarck thành lập đế chế Đức, mà tân hoàng đế chính là vua Phổ. Nhưng sau đó xảy ra việc lạ là Bismarck không gây ra cuộc chiến nào nữa cả. Và trong khi các thế lực Âu châu giành giật đất đai ở những châu lục khác để thành lập thuộc địa, ông nghiêm khắc giới hạn việc nước Đức lập thuộc địa. Ông không cần có thêm đất đai cho người Đức, mà chỉ cần thêm an ninh. Phần còn lại của cuộc đời, ông dành cho việc gìn giữ hòa bình tại châu Âu và ngăn chặn nhiều cuộc chiến. Mọi người bảo rằng ông đã thay đổi, năm tháng đã xoa dịu con người này. Nhưng họ không hiểu thấu sự thật là ông đã đi đến tận cùng của kế hoạch.

Diễn giải

Tại sao hầu hết mọi người đều không biết khi nào nên dừng cuộc tấn công? Bởi vì họ không có ý niệm cụ thể gì về mục đích cuối cùng. Mỗi khi chiến thắng họ lại muốn chiến thắng nữa. Việc dừng lại - nhắm đến mục tiêu rồi bám theo mục tiêu ấy – hình như không phải là tính cách của con người. Nhưng thật ra đó mới là cốt yếu để duy trì quyền lực. Những ai đi quá xa trong đà chiến thắng sẽ tạo ra phản ứng trước sau gì cũng đưa đến chỗ suy vong. Giải pháp duy nhất là trù bị kế hoạch dài lâu. Hãy thấy trước tương lai thật rõ ràng như những vị thần trên non Olympus có khả năng nhìn xuyên mây và thấy rõ đoạn kết của nhiều điều.

Từ khi khởi đầu sự nghiệp chính trị, Bismarck chỉ có một mục tiêu duy nhất: thành lập một Nhà nước Đức độc lập do Phổ đứng đầu. ông ta khai chiến với Đan Mạch không để chiếm đất mà dấy lên tinh thần dân tộc Phổ và sự đoàn kết quốc gia. Ông gây chiến với Áo chỉ để giành độc lập cho Phổ (chính vì thế mà ông không muốn lấn đất của Áo). Và ông khởi chiến với Pháp là để

quy tụ các vương quốc Đức chống lại kẻ thù chung, từ đó chuẩn bị cho việc hình thành nước Đức thống nhất.

Khi đã đạt được mục đích, Bismarck dừng lại. Ông không để men chiến thắng làm mê mờ đầu óc, cưỡng lại hồi còi thúc giục giành thêm. Bismarck nắm cương thật chặt và mỗi khi các tướng lãnh, vua quan hoặc nhân dân Phổ muốn thấy nhiều cuộc chinh phục nữa, ông cản họ lại. Ông không để bất kỳ điều gì làm hỏng vẻ đẹp công trình của mình, chắc chắn không phải là một cơn mê say giả tạo vốn có khả năng thúc đẩy nhiều người quanh ông vượt quá mục tiêu ban đầu mà ông đã dự trù kỹ lưỡng.

Kinh nghiệm cho thấy rằng, hễ ai có khả năng tiên liệu

thật xa các ý đồ sẽ thực hiện, thì người đó có thể

hành động chớp nhoáng khi thời cơ đến.

(Hồng y Richelieu, 1585 - 1642)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Theo vũ trụ quan Hy Lạp cổ đại, các vị thần có khả năng biết trước tương lai. Họ biết đường tơ kẽ tóc những gì sắp xảy ra. Mặt khác, loài người bị xem là nạn nhân của số phận, kẹt trong cái bẫy thời gian và cảm xúc, không thể thấy điều gì phía sau những hiểm nguy trước mắt. Những anh hùng như Odysseus vốn có khả năng nhìn xa hơn hiện tại để tính trước nhiều bước, có vẻ như họ thách thức số phận, gần như là những vị thần trong việc tiên đoán tương lai. Sự so sánh này cho đến nay vẫn có giá trị - trong số chúng ta, ai có khả năng dự báo và kiên nhẫn thực hiện thành công kế hoạch đã đề ra, người đó có quyền lực như thần.

Vì hầu hết mọi người quá bị kẹt trong thời gian nên không thể lên kế hoạch lâu dài, cho nên khả năng phớt lờ những mối nguy và khoái lạc trước mắt đồng nghĩa với quyền lực. Đó là cái khả năng chiến thắng khuynh hướng tự nhiên của con người là phản ứng với tình huống, buộc mình phải lùi lại để trù liệu những gì to lớn hơn đang hình thành ở phía sau điều đang diễn ra trước mắt. Nhiều người tưởng mình nhìn thấy tương lai, rằng mình biết lên kế hoạch và trù liệu. Nhưng thật ra họ chỉ làm theo điều mong muốn, theo hình ảnh về một tương lai mà họ muốn phải như thế. Kế hoạch họ mơ hồ, dựa vào trí tưởng tượng hơn là thực tế. Họ tưởng mình đã tổ chức chu đáo đến tận cùng, nhưng thật ra họ chỉ tập trung vào một loại kết thúc có hậu, tự đánh lừa bằng sức mạnh của mơ ước.

Năm 415 TCN, cư dân thành phố Athens tấn công đảo Sicily vì tin rằng chiến thắng sẽ mang về của cải, quyền lực và một kết thúc có hậu cho Cuộc chiến Peloponnese kéo dài 16 năm. Họ không cân nhắc hết những mối nguy khi tiến hành chiến tranh xâm lược quá xa nhà, họ không ngờ rằng người Sicily càng chống trả mãnh liệt hơn khi mọi việc diễn ra trên sân nhà họ, họ không dự trù trường hợp tất cả những kẻ thù khác của Athens thừa cơ này liên kết chống lại, họ không tưởng tượng được cuộc chiến này mở ra quá nhiều mặt trận, dàn lực lượng họ ra quá mỏng. Cuộc viễn chinh ấy là một tai họa trăm phần, dẫn đến việc hủy hoại một trong những nên văn minh vĩ đại nhất trong lịch sử. Động cơ thúc đẩy người Athens tham chiến chính là những cảm xúc chứ không phải tư duy. Họ chỉ thấy cơ may chiến thắng chứ không thấy những mối nguy lờ mờ từ xa.

Hồng y De Retz, một người Pháp hồi thế kỷ XVII từng tự hào về những cái nhìn thấu đáo về những ý đồ của con người và nguyên nhân thất bại chủ yếu của những ý đồ ấy đã phân tích câu chuyện sau: Năm 1615 khi vua Louis XIV còn trẻ, một số thành phần đã nổi loạn tạo phản. Đột nhiên nhà vua và triều đình rời bỏ Paris đến cư ngụ ở một cung điện bên ngoài thủ đô. Trước đó, sự có mặt của vua quá gần với đầu não trung ương của lực lượng cách mạng đã tạo rất nhiều khó khăn cho họ, vì vậy khi vua rời đô, họ thở phào nhẹ nhõm. Nhưng sau này họ mới hiểu ra mình đã sai lầm, vì khi rời khỏi Paris, triều đình dễ bề xoay sở hơn. Hồng y De Retz nhận xét: “Nguyên nhân phổ biến nhất khiến mọi người phạm lỗi là họ quá sợ mối nguy trước mắt, nhưng không đủ sợ về những gì ở xa hơn.”

Ta sẽ tránh được biết bao lỗi lầm nếu dự liệu những nguy hiểm từ xa. Ta sẽ bỏ ngay một số kế hoạch nếu biết rằng mình đang tránh một vỏ dưa nhỏ chỉ để dẫm lên một vỏ dừa lớn hơn. Ở đây sức mạnh không xuất phát từ những gì ta làm, mà chính từ những gì ta không làm - những hành động bừa bãi và dại dột mà ta dằn lại được trước khi chúng dẫn ta vào rắc rối. Hãy lên kế hoạch chi tiết trước khi hành động. Liệu điều đó có những hậu quả khôn lường nào? Liệu ta có tạo thêm những kẻ thù mới? Trong đời, điều bất hạnh phổ biến hơn là sự may mắn - đừng để những kết cục có hậu của trí tưởng tượng làm bạn lạc hướng.

Những cuộc bầu cử tại Pháp năm 1848 chủ yếu là sự so kè giữa Louis Adolphe Thiers, người chủ trương trật tự và tướng Louis Eugène Cavaignac, kẻ kích động quần chúng thuộc phe hữu. Khi ý thức rằng mình bị bỏ rơi khá xa phía sau, Thiers cuống cuồng tìm phương cứu chữa. Ông để ý đến Louis Napoléon, cháu hai đời của cựu hoàng, hiện là một thành viên mờ nhạt trong Nghị viện. Gã Napoléon này nhìn có vẻ khờ khờ, nhưng ngược lại chỉ với cái

họ của ông ta thôi cũng đủ để đắc cử trong một đất nước đang khát khao một nắm đấm quyền lực. Thiers chọn ông ta làm bù nhìn và dự định xong xuôi sẽ đẩy ông về vườn. Phần một được thực hiện đúng kế hoạch, Louis Napoléon thắng đậm. Vấn đề ở chỗ Thiers đã không tiên liệu một sự thật đơn giản: Cái "gã khờ" đó thật ra là một gã đầy tham vọng. Chỉ ba năm sau, Louis Napoléon giải tán nghị viện, tự xưng hoàng đế và trị vì nước Pháp suốt 18 năm liên tiếp trước sự sững sờ của Thiers và đồng đảng.

Mục tiêu là tất cả. Đó là kết thúc của loạt hành động xác định xem ai được vinh quang, được giàu sang, được lợi lộc. Bạn phải vạch mục tiêu thật rõ ràng và luôn nhớ nghĩ đến nó. Bạn phải nghĩ cách xua đuổi bầy kền kền đang vần vũ chực chờ bổ nhào xuống xơi tái công trình của bạn. Và phải tiên liệu những tình huống khả dĩ buộc bạn ứng biến. Bismarck vượt qua hiểm nguy là nhờ ông đã lên kế hoạch đến tận cùng, giữ vững hướng đi đã định xuyên qua bão tố, và không để kẻ khác giành mất vinh quang. Khi đã đạt được kế hoạch đề ra, ông rút lui vào vỏ như một con rùa. Sự tự chủ đó chính là thần lực.

Khi đã thấy trước nhiều nước cờ và tính toán mọi chuyện đến cùng, bạn sẽ không còn bị giục giã bởi xúc cảm hoặc toan tính ứng biến. Cái nhìn xuyên suốt và trong trẻo kia sẽ giúp bạn quẳng đi những mối lo lắng và hồ nghi vốn là nguyên nhân đầu tiên khiến nhiều người thất bại. Bạn thấy rõ mục tiên và không chấp nhận bất kỳ sự chệch hướng nào.

Hình ảnh:

Những vị thần trên đỉnh Olympus. Từ trên nhìn xuống xuyên mây, họ biết trước mọi kết cục của những giấc mơ vàng dẫn đến bi kịch và tai họa. Và họ cười nhạo vì con người không thể nhìn xa hơn thời điểm hiện tại, vì con người tự đánh lừa mình.

Ý kiến chuyên gia:

Chúng ta không nên như cọng lau sậy kia, khi mới nhú lên thì lao thẳng một đường dài, nhưng sau đó như thể đã hụt hơi… lại sinh nhiều mấu cứng, chứng tỏ không còn hơi sức và sinh lực ban đầu. Tốt hơn ta nên khởi hành nhẹ nhàng và từ tốn, để dành hơi cho cuộc chạm trán, để dành sức đột phá để hoàn thành kế hoạch. Khi bắt đầu, chúng ta điều khiển và làm chủ sự việc. Nhưng thường thì khi đã khởi động rồi, chính sự việc lại lèo lái và càn lướt chúng ta.

(Montaigne, 1533-1592)

NGHỊCH ĐẢO

Điều đã trở thành thông lệ với các chiến lược gia là kế hoạch luôn phải linh động và có phần trù bị những phương án thay thế. Điều này chắc chắn đúng. Nếu bám cứng nhắc vào một kế hoạch, bạn sẽ không thể ứng phó khi thời cơ lật lọng. Khi đã xem xét kỹ lưỡng mọi khả năng và chọn xong mục tiêu, bạn phải xây dựng các phương án thay thế, để ngỏ cho những lộ trình mới tiến tới mục tiêu.

Tuy nhiên nếu so sánh giữa việc bám quá cứng vào kế hoạch hoặc kế hoạch hóa quá trớn, với một kế hoạch mơ hồ và khuynh hướng tùy cơ ứng biến thì hầu hết chúng ta sẽ thiệt nhiều hơn khi rơi vào trường hợp sau. Vì vậy đi tìm một nghịch đảo cho nguyên tắc này là không có lợi, vì chắc chắn sẽ không tốt đẹp gì khi ta không tiên liệu và lên kế hoạch đến tận cùng. Nếu đủ khả năng sáng suốt và nghĩ xa, bạn sẽ hiểu rằng tương lai thật bất định, và bạn nên sẵn sàng thích nghi. Chỉ khi nào đã xác định mục đích rõ ràng và thảo xong kế hoạch cặn kẽ rồi, bạn mới đảm đương nổi quyền tự do linh động đó.

NGUYÊN TẮC 30

TRÌNH DIỄN PHONG THÁIUNG DUNG TỰ TẠI

Bạn phải hành động một cách tự nhiên và thoải mái. Mọi vất vả và công lao để được thành quả, cũng như tất cả các mánh khóe khác, bạn đều phải che đậy. Khi hành động, hãy hành động thật ung dung, như thể bạn còn dư sức làm tiếp. Hãy tránh khuynh hướng phổ biến là làm cho người khác thấy ta cực nhọc – họ sẽ đặt lại vấn đề. Đừng dạy mánh cho ai cả, nếu không họ sẽ dùng chính mánh đó để chống lại bạn.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Nghi thức uống trà của Nhật mang tên Chanoyu có từ lâu đời, nhưng chỉ đến thế kỷ XVI mới đạt đến đỉnh cao tinh tế, với bậc thầy lừng danh là Sen no Rikyu. Dù không xuất thân từ gia đình quý tộc, nhưng Rikyu thăng tiến thật cao trên nấc thang danh vọng, trở thành trà sư được ưa chuộng nhất của Nhật hoàng Hideyoshi, đồng thời là cố vấn hàng đầu về mỹ thuật, thậm chí cả về chính trị. Bí quyết thành công với Rikyu là làm sao giữ được vẻ ung dung, che đậy được nỗ lực công việc.

Ngày kia, Rikyu và con trai đến dự buổi trà đạo tại nhà người quen. Ngoài đầu ngõ, người con nhận xét về cái cổng rất đẹp có dáng vẻ cổ kính làm cho ngôi nhà người quen kia trông thật hiu quạnh. “Cha không nghĩ thế”, Rikyu đáp, “vẻ như cái cổng này được mang về từ rất xa, từ một ngôi đền trên núi nào đó, vẻ như công sức vận chuyển nó đã tiêu tốn khá nhiều tiền”. Nếu chủ nhân đã tốn nhiều công sức cho một cái cổng, điều đó sẽ được thể hiện trong buổi trà đạo - và quả nhiên Rikyu đã phải kiếu từ sớm, không thể chịu đựng tất cả những nỗ lực và màu mè trong buổi trà đạo.

Đêm khác, trong khi đang dùng trà tại nhà bạn, Rikyu thấy bạn bước ra ngoài, giơ lồng đèn soi trong đêm tối để hái quả chanh trên cây. Rikyu cảm thấy thú vị vì chủ nhân cần tí gia vị cho cái món ông đang chuẩn bị và hồn nhiên ra ngoài tự hái. Nhưng khi chủ nhân mời món bánh nếp Osaka với vài lát chanh, Rikyu mới hiểu ra rằng người bạn đã trù tính việc này từ trước. Vậy việc hái chanh không còn là hồn nhiên nữa mà chỉ để chủ nhân chứng tỏ sự sành điệu của mình. Ông ta đã vô tình cho thấy ông gắng sức biết bao. Đã thấy đủ, Rikyu lễ phép từ chối món bánh, xin thứ lỗi rồi kiếu từ.

Ngày kia Nhật hoàng cho biết sẽ đến viếng Rikyu và dự buổi trà đạo. Đêm trước khi ông đến, tuyết rơi khá nhặt. Rikyu nhanh trí lấy mấy chiếc gối đặt

lên từng phiến đá lót lối đi dẫn từ vườn nhà đến trà thất. Ngay trước bình minh, Rikyu thức dậy và thấy tuyết đã thôi rơi nên lượm gối đem cất. Khi vừa đến nơi, Nhật hoàng ngạc nhiên vì vẻ đẹp đơn sơ của quang cảnh - những phiến đá lối đi khô ráo, nổi bật giữa nền tuyết dày – và ghi nhận bản thân hành động tôn kính ấy, chứ không hỏi han gì đến cách làm.

Rikyu qua đời để lại ảnh hưởng sâu rộng đối với nghi thức trà đạo. Yorinobu, tướng quân vùng Tokigawa là môn đệ thuần thành những nghi thức ấy. Trong vườn, ông dựng một lồng đèn đá do một nghệ nhân bậc thầy tạo tác. Ngày kia khi lãnh chúa Sakai Tadakatsu gợi ý đến ngắm lồng đèn, Yorinobu trả lời rằng ông hết sức hân hạnh, sau đó sai gia nhân chuẩn bị mọi thứ thật chỉnh tề để đón tiếp khách quý. Nhưng những người làm vườn lại không am hiểu nghệ thuật Chanoyu nên nghĩ rằng lồng đèn đá đã được chạm trổ không được cân xứng vì những cửa sổ trông quá hẹp. Họ nhờ một thợ đá trong vùng đục rộng ra thêm. Vài ngày trước khi Sakai đến chơi, Yorinobu đi một vòng kiểm tra mới phát hiện sự tình. Ông nổi trận lôi đình, chỉ muốn rút kiếm ra chặt nhừ tên khốn kiếp nào dám làm hư cái lồng đèn.

Tuy nhiên sau khi nguôi giận, ông nhớ lại trước đây mình mua chẵn một cặp và cái kia còn để trong vườn nhà trên đảo Kishu. Yorinobu bỏ rất nhiều tiền thuê một tàu săn cá voi và những trạo phu cừ khôi nhất đến đảo mang đèn về chỉ trong vòng hai ngày. Đoàn người liên tục chèo ngày chèo đêm, và may mắn được gió thuận chiều nên hoàn thành nhiệm vụ. Yorinobu hết sức hài lòng khi nhận ra rằng cái sau còn đẹp hơn cái trước, vì hai mươi năm nay nằm yên trong bụi tre, nhờ đó phủ đầy rêu và tăng phần cổ kính. Ngay trong ngày hôm đó lãnh chúa Sakai đến chơi và sững sờ trước vẻ đẹp của chiếc lồng đèn, vì nó còn đẹp hơn là ông tưởng tượng - hết sức hài hòa với thiên nhiên. May thay ông không hề biết Yorinobu đã tốn bao công sức và nỗ lực để có được hiệu ứng tuyệt vời này.

Diễn giải

Sen no Rikyu quan niệm rằng điều gì xảy ra đột ngột và tự nhiên, gần như là ngẫu nhiên thì đó mới là đỉnh cao của cái đẹp. Cái đẹp này xuất hiện không báo trước và vẻ như không cần nỗ lực gì cả. Thiên nhiên tạo ra những hiệu quả đó bằng chính những định luật và quy trình của mình, trong khi con người thì phải tốn nhiều công sức và tinh xảo. Và nếu tỏ rõ nỗ lực để đạt hiệu quả ấy, xem như hiệu quả bị hoen ố. Cái cổng được đưa đến từ quá xa, động tác hái chanh trông như sự xếp đặt.

Rất thường khi bạn phải dùng đến mánh này mẹo nọ để tạo hiệu quả - những

cái gối trên tuyết, trạo phu chèo suốt đêm trường – nhưng đừng để cho cử tọa của bạn biết được tất cả những công sức và trí tuệ mà bạn đã bỏ ra. Thiên nhiên không hé lộ những bí ẩn của mình và nếu bắt chước được thiên nhiên mà không tỏ ra vất vả thì bạn đã đạt gần đến quyền lực của thiên nhiên.

PHÙ THỦY HOUDINI

Harry Houdini, nhà ảo thuật đại tài chuyên biểu diễn thoát thân có lần tuyên bố những màn biểu diễn của ông là "Điều bất khả thành có thể". Và quả nhiên những ai từng xem những màn biểu diễn ấy đều nhìn nhận rằng chúng đi ngược lại những gì ta quan niệm về khả năng của con người.

Một buổi tối năm 1904, hơn 4000 cư dân London ngồi kín khán phòng để xem Houdini chấp nhận thử thách: Rút tay ra khỏi một cặp còng được tuyên bố là kiên cố nhất lịch sử. Mỗi còng có sáu bộ khóa và chín bộ lẫy, mà một thợ khóa nổi tiếng vùng Birmingham phải mất chín năm mới hoàn thành. Xem xét cặp còng xong, các chuyên gia nhìn nhận rằng họ chưa từng thấy loại nào rắc rối hơn.

Công chúng quan sát kỹ lưỡng khi các chuyên gia khóa còng vào cổ tay Houdini. Sau đó họ đặt ông vào một cái thùng trên sân khấu. Từng giây phút trôi qua, khán giả càng tin chắc rằng đó sẽ là cặp còng đầu tiên hạ gục Houdini. Có lúc ông ló đầu ra khỏi thùng và yêu cầu tạm mở còng để ông cởi áo vét cho bớt nóng vì trong thúng bí hơi nóng quá! Các chuyên gia từ chối lời yêu cầu, nghi rằng ông lấy cớ để quan sát xem những bộ khóa vận hành như thế nào. Không hề nao núng, hai tay vẫn bị còng, Houdini vẫn vặn vẹo để nâng chiếc áo vét cao lên khỏi vai, lật mặt trong ra, dùng răng cắn con dao nhíp ở túi trong, lắc lư cái đầu để cắt rách cái áo. Như thế xem như bớt nóng, ông ta lại ung dung chui trở vào thùng trong khi cử tọa reo hò cổ vũ sự khéo léo đó.

Sau khi để khán giả chờ đủ lâu, Houdini từ thùng bước ra, tay cầm cặp còng đã mở. Cho đến nay không ai biết ông ta đã làm thế nào. Mặc dù mất gần một giờ đồng hồ để thoát thân nhưng ông không có vẻ gì quan ngại, không chút chần chừ. Cuối cùng công chúng có cảm giác như ông cố tình kéo dài thời gian để tăng phần bi kịch, để làm cho họ lo lắng, nếu không, xem như Houdini biểu diễn rất ung dung thư thả. Việc ông than phiền nóng nực cũng là một phần của màn kịch. Khán giả đêm đó cũng như những đêm khác, nơi khác đều có cùng cảm tưởng rằng Houdini bông lông với họ chút cho vui: Những cái còng kia không là nghĩa lý gì cả, hình như ông nhắn nhủ như vậy và tôi có thể mở ra sớm hơn nhiều, cả với những cái còng rắc rối hơn nhiều.

Theo năm tháng, Houdini còn biểu diễn thoát thân từ những điều kiện khắc nghiệt hơn, chẳng hạn như giam mình trong cái bao bằng giấy, sau đó chui ra mà không rách bao; Đi xuyên tường; Tay chân bị xiềng cứng rồi bị ném xuống sông nước lạnh giá, trong khi khán giả hồi hộp theo dõi ông tìm cách thoát xiềng gần một giờ đồng hồ mà không thở. Mỗi lần suýt chết đến nơi thì Houdini lại thành công với lòng tự tin siêu phàm. Ông không bao giờ tiết lộ tí ti gì về những mánh khóe và luôn ung dung, thư thái trong những tình huống sinh tử. Chính vì thế mọi người đồn ông là sử dụng ma thuật.

Diễn giải

Mặc dù không biết chắc chắn Houdini làm cách nào để thực hiện những màn biểu diễn thần sầu, song ta thấy rõ ràng rằng ông không hề sử dụng ma thuật hoặc sức mạnh huyền bí nào cả, mà tất cả xuất phát từ sự khổ luyện mà ông khéo giấu không cho công chúng biết.

Vào thuở khởi đầu sự nghiệp, ông theo bước một nghệ sĩ già Nhật Bản, người đã dạy ông màn biểu diễn nuốt trái cầu bằng ngà, rồi làm nó xuất hiện trở lại trong miệng. Houdini tập dượt không nghỉ với một củ khoai lột vỏ cột vào sợi dây, điều khiển cho nó lên xuống bằng cách co thắt cơ cổ họng, cho đến khi các cơ vòng đủ mạnh để đưa củ khoai từ dưới lên trên mà không cần đến sợi dây. Trước khi Houdini tiến hành màn mở còng thoát thân, nhà tổ chức biểu diễn đã cho nhân viên lục soát khắp người ông, nhưng không phát hiện bất kỳ đồ nghề nào. Chỉ một chỗ họ không ngờ tới, đó là trong cái cổ họng khổ luyện, Houdini đã giấu những dụng cụ tí hon. Như đã nói, việc ông câu giờ là để cho toàn cảnh thêm phần hồi hộp, chứ thật ra hành động thoát thân của ông luôn thật phong nhã, làm cho mọi người xem ông như siêu nhân.

Nếu là người quyền lực, bạn luôn phải nghiên cứu và thực hành liên tục trước khi xuất hiện trước công chúng, cho dù trên sân khấu hoặc ngoài đời. Đừng bao giờ để mọi người thấy bạn phải đổ mồ hôi hột vì công việc. Nhiều người tưởng phải làm như vậy để cho thấy mình trung thực và nỗ lực, nhưng không, mồ hôi mồ kê chỉ làm cho họ trông yếu kém hơn mà thôi - chừng như sức họ đến đó là hết, thậm chí là họ gắng lắm mới hoàn thành nổi. Vậy những nỗ lực và mánh khóe thực hiện công việc, bạn hãy giữ riêng mình mình biết, và mọi người sẽ thấy bạn thật phi phàm. Vì thật ra chưa ai thấy được nguồn sức mạnh của thần thánh mà chỉ chứng kiến hiệu quả các sức mạnh ấy mà thôi.

Có thể ta mất nhiều giờ mới tới được một câu thơ;

Nhưng nếu thơ không có vẻ thoát ra từ một nghĩ suy trong

phút chốc, thì mọi công dệt rồi tháo, tháo rồi dệt chỉ là mơ.

(William Butler Yeats, Lời nguyền rủa Adam)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Con người có được ý niệm sơ khởi về quyền lực từ những lần chạm trán đầu tiên với thiên nhiên – sấm chớp, lũ quét, tốc độ và sự hung ác của một con thú rừng. Những sức mạnh này không đòi hỏi phải suy nghĩ hay tiên liệu – chúng làm ta sợ vì chúng đột ngột, tự nhiên và tác động đến việc sống chết. Đó là thứ quyền lực mà ta luôn muốn bắt chước. Nhờ khoa học và công nghệ, ta đã tái tạo tốc độ và quyền lực hùng vĩ của thiên nhiên, nhưng thật bất toàn: Máy móc của chúng ta ồn ào và cà giật, chứng tỏ chúng phải gắng sức. Ngay cả những sản phẩm tốt nhất của công nghệ cũng không làm chúng ta quên trầm trồ những gì chuyển động dễ dàng mà không cần gắng sức. Trẻ con khiến ta phải mềm lòng nuông chiều là vì ta cảm thấy chúng duyên dáng, vì ta thấy chúng ít suy này nghĩ nọ và tự nhiên hơn ta. Tuy không thể trở về lứa tuổi đó, nhưng nếu có thể tạo ra một dáng vẻ tự nhiên thong dong như vậy, ta sẽ gợi lên trong lòng người khác loại tình cảm kính trọng sơ khai của con người đối với thiên nhiên.

Một trong những tác gia Âu châu đầu tiên viết về chủ đề này lại xuất thân từ một môi trường rất không thiên nhiên, đó là triều đình thời Phục hưng. Trong quyển The Book of the Courtier xuất bản năm 1528, Baldassare Castiglione mô tả tỉ mỉ các cung cách của một triều thần, một kẻ bề tôi hoàn hảo. Qua đó ông dạy rằng triều thần phải thực hiện tất cả những động tác với sprezzatura, nghĩa là cái khả năng làm cho cái khó có vẻ dễ dàng. Ông căn dặn kẻ bề tôi phải "thực hiện mọi thứ với phong thái ung dung, che giấu nét nhân tạo, và cho dù bạn làm gì nói gì thì cũng đừng tỏ ra cố gắng, xếp đặt." Ta thường thán phục một thành tích vượt trội, nhưng nếu chủ thể thực hiện thành tích đó một cách tự nhiên và duyên dáng, sự thán phục đó sẽ tăng lên gấp nhiều lần.

Họa sĩ Vasari thời Phục hưng là nhà phê bình nghệ thuật tài ba. Ông chỉ trích các tác phẩm của Paolo Uccello vì ông này bị ám ảnh bởi các định luật phối cảnh. Nỗ lực của Uccello mang vào phối cảnh cho từng bức vẽ quá lộ liễu làm cho tranh có vẻ dày công trau dồi và kệch cỡm. Chúng ta cũng có cùng phản ứng khi chứng kiến người biểu diễn bỏ quá nhiều công cho màn diễn: Nỗ lực hiển nhiên của họ đánh tan ảo tưởng của khán giả, khiến khán giả

khó chịu. Ngược lại, những nghệ sĩ trầm tĩnh duyên dáng giúp ta cảm thấy dễ chịu, không cho rằng họ đang biểu diễn mà nghĩ đó là nét tự nhiên vốn có, mặc dù thật ra trước đó họ đã phải luyện tập đổ mồ hôi sôi nước mắt.

Ý niệm về sprezzatura đều xác đáng cho mọi hình thức quyền lực, vì quyền lực chủ yếu dựa vào vẻ bề ngoài và ảo tưởng mà bạn tạo ra. Hành động của bạn giống như tác phẩm nghệ thuật: Chúng phải hấp dẫn, mời gọi óc tưởng tượng, thậm chí phải mang tính giải trí. Nếu để người khác thấy nỗ lực bên trong, bạn lập tức trở thành người tầm thường như mọi người khác. Điều gì hiểu được thì không còn bí mật đáng gờm - bản thân chúng ta từng bảo rằng nếu tôi có tiền bạc và thời gian thì cũng có thể làm được như hắn. Hãy cưỡng lại khuynh hướng chứng tỏ mình khôn ngoan - sẽ là khôn ngoan hơn nữa nếu bạn che giấu được những cơ chế của sự khôn ngoan ấy.

Talleyrand áp dụng ý niệm đó vào sinh hoạt hàng ngày nên càng khiến cho vầng hào quang quyền lực của ông thêm phần rực rỡ. Bình thường đã không thích phải làm lụng cực khổ, vì vậy ông bảo kẻ khác làm thay – theo dõi, nghiên cứu, phân tích thông tin. Khi được mật thám báo sự kiện nào sắp diễn ra, ông đề cập sự kiện ấy trong khi bàn luận với mọi người, khiến họ nghĩ rằng chính ông đã đánh hơi biết trước. Và kết quả là ông được tiếng sáng suốt. Những câu nhận định ngắn ngủi và thâm thúy của ông hình như luôn tóm lược tình hình một cách hoàn hảo, nhưng thật ra chúng là kết quả của quá trình nghiên cứu và tư duy. Các thành viên chính phủ, mà kể cả hoàng đế Napoléon đều cảm thấy ông có thứ quyền lực khó tả - đó chính là hiệu quả của phong thái ung dung khi ông hoàn thành công việc.

Thêm một lý do nữa để ta che dấu mánh mung mảng miếng: Để lộ thông tin thì đối thủ sẽ dùng đó mà đập ngược lại bạn. Chúng ta thường có khuynh hướng để cho thế giới biết những gì mình đã làm - muốn người ta tán thưởng công khó của mình để vỗ về nết tự kiêu, và thậm chí đôi khi chúng ta còn muốn mọi người thấu hiểu cho biết bao thời gian mà ta đã bỏ ra để đạt đến đỉnh cao của kỹ xảo. Bạn hãy tập làm chủ cái khuynh hướng ba hoa đó đi, vì thường khi hậu quả sẽ ngược lại điều bạn muốn. Cố gắng nhớ rằng: càng nhiều bí ẩn bao bọc hành động mình, quyền lực của bạn càng có vẻ ghê rợn. Mọi người sẽ nghĩ chỉ mình bạn có khả năng thực hiện được sứ mệnh ấy – và cái vẻ như chỉ mình ta có được thiên bẩm ấy thôi là đã mang lại biết bao quyền lực. Cuối cùng, bởi vì bạn hoàn thành công tác thật dễ dàng và phong nhã, thiên hạ sẽ tin rằng bạn còn có thể giỏi giang hơn, nếu bạn nỗ lực. Như thế thiên hạ không chỉ thán phục mà còn hơi sợ bạn. Quyền lực của bạn chưa được khai thác hết – không ai lường được giới hạn.

Hình ảnh:

Cuộc đua ngựa. Nhìn gần, ta thấy nỗ lực của con ngựa, hơi thở hổn hển, cơ bắp cuồn cuộn. Nhưng từ xa, ta chỉ thấy ngựa phi thật đẹp như bay trong không khí. Hãy giữ mọi người cách một cự ly và họ chỉ sẽ thấy hành động của bạn thật thong dong.

Ý kiến chuyên gia:

Bất kỳ hành động nào đi kèm với phong thái ung dung, cho dù hành động ấy tầm thường cách mấy thì cũng không tiết lộ kỹ xảo của chủ thể, mà còn thường được xem là vĩ đại hơn thực tế. Như thế bởi vì nó làm cho người xem tin rằng nếu chủ thể thực hiện dễ dàng như vậy, hẳn anh ta còn tài ba hơn vậy nữa.

(Baldassare Castiglione, 1478-1529)

NGHỊCH ĐẢO

Khi phủ một màn sương bí ẩn quanh hành động của mình, ta phải làm thật vô tư thư thái, chứ nếu để người khác thấy ta cố ý che giấu thì lại gây phản cảm: Lúc ấy ta làm cho cuộc chơi thành trầm trọng. Khi ngụy trang mánh khóe, Houdini ra vẻ như đó là trò đùa, là một phần của màn diễn. Đã đành là không nên phơi bày việc của mình trước khi nó hoàn tất, nhưng ta cũng đừng láo liên che đậy, kẻo lại rơi vào trường hợp gã họa sĩ Pontormo, kẻ đã dùng hết những năm tháng cuối cùng của cuộc đời để giấu kín các bức bích họa không cho công chúng thấy trước khi chúng hoàn thành, và hậu quả là ông ta đã hóa rồ. Ta hãy luôn giữ ý thức hài hước về chính mình.

Cũng có lúc cần nên tiết lộ những công việc bên trong của dự án ta đang tiến hành. Việc đó tùy thuộc khẩu vị của công chúng mà ta có, vào thời điểm ta hành động. P. T. Barnum biết rằng khán giả của ông muốn cảm thấy được tham gia vào những màn diễn, và sẽ khoái chí khi hiểu biết các mánh khóe bên trong. Khán giả cũng tán thành sự hóm hỉnh và tính trung thực của ông. Barnum còn đi xa đến mức công bố những cú lừa của mình trong quyển tự truyện được xuất bản vào lúc hoàng kim của sự nghiệp.

Nếu việc tiết lộ từng phần những kỹ thuật và mánh khóe được ta trù tính kỹ lưỡng, chứ không phải là kết quả của thói ba hoa không kiểm soát thì đó là đỉnh cao của khôn ngoan! Hành động này khiến công chúng có ảo tưởng rằng mình được trọng vọng và có tham gia, trong khi đa phần những gì ta làm thì họ hoàn toàn không hề biết.

NGUYÊN TẮC 31

ĐỐI THỦ CHỈ CÓ THỂ CHỌNNHỮNG LÁ BÀI DO TA ẤN ĐỊNH

Đỉnh cao của lừa bịp là vờ cho nạn nhân lựa chọn: họ tưởng mình nắm tình hình nhưng thật ra bị ta giật dây. Hãy đưa ra toàn những khả năng có lợi cho ta, cho dù nạn nhân lựa chọn như thế nào. Buộc họ phải chọn giữa ma và quỷ, đàng nào cũng phục vụ cho mục tiêu của ta.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Ngay từ lúc mới vừa lên ngôi, Ivan IV mà sau này được mệnh danh là Ivan Bạo chúa đã phải đối diện một thực tế không vui: Đất nước không thể không đổi mới nhưng ông lại không đủ quyền lực thực hiện đến nơi đến chốn. Rào cản lớn nhất đối với thẩm quyền của ông chính là bọn boyar, vốn là giai cấp quý tộc Nga đang thống trị đất nước và khủng bố nông dân.

Càng ngày Ivan càng ý thức rằng mình không có uy quyền nào đối với bọn chúng cả, thậm chí chúng đang liên minh hãm hại mình. Ngay cả bạn thân nhất là Andrey Kurbski cũng liên kết với ngoại bang để khởi quân tấn công ông. Thù trong giặc ngoài đều khắp, đất nước Nga lại quá rộng lớn khó có thể bảo vệ, Ivan xem như bất lực.

Ivan nghiền ngẫm cho đến rạng sáng ngày 3 tháng 12 năm 1564, khi nhân dân Moscow chứng kiến quang cảnh lạ lùng. Hàng trăm xe trượt tuyết đậu kín quảng trường trước điện Kremlin, chất đầy của cải của Nga hoàng cùng lương thực thực phẩm cho toàn bộ triều đình. Người dân kinh ngạc nhìn tất cả triều đình lên xe rời thủ đô. Không giải thích lý do, triều đình trú ngụ trong một ngôi làng ở phía nam Moscow. Suốt một tháng dài thủ đô cứng mình vì khiếp đảm, bởi người dân sợ là Ivan sẽ bỏ mặc họ với bọn Boyar khát máu. Tiệm buôn đóng cửa, từng đám đông nổi dậy cướp phá. Cuối cùng đến ngày 3 tháng 1 năm 1565, nhân dân nhận được thư của Nga hoàng, giải thích rằng ông không thể chịu đựng được sự bội phản của bọn boyar nên quyết định thoái vị vĩnh viễn.

Được đọc to cho công chúng nghe, bức thư lập tức có hiệu quả: Doanh nhân cũng như thường dân đều chỉ trích bọn boyar, họ xuống đường và giới quý tộc phải khiếp sợ trước sự phẫn nộ ấy. Sau đó một nhóm đại diện cho nhà thờ, các quý tộc và nhân dân cùng đến ngôi làng. Họ nhân danh đất nước

Nga nài nỉ hoàng đế trở lại ngai vàng. Ivan lắng nghe nhưng không chuẩn thuận. Tuy nhiên người dân khăng khăng nài nỉ liên tục mấy hôm nên cuối cùng Nga hoàng đưa ra cho lựa chọn: Hoặc là họ trao cho ông toàn quyền trị vì theo ý muốn mà không có sự can thiệp của bọn boyar hoặc là họ cứ đi tìm một người lãnh đạo mới.

Trước tình thế phải chọn lựa giữa nội chiến và việc chấp nhận một quyền lực chuyên chế, hầu hết mọi tầng lớp xã hội Nga đều "chọn" một hoàng đế cứng rắn, kêu gọi Ivan trở về Moscow để tái lập trật tự và luật pháp. Đến tháng hai, Ivan trở về Moscow trong vinh quang. Giờ đây người Nga sẽ không thể than phiền gì nếu ông cư xử độc đoán – chính họ đã trao quyền lực đó cho ông.

Diễn giải

Ivan đối mặt với tình thế khó xử: Nếu buông trôi cho bọn boyar thì đất nước sẽ tan hoang, nhưng nếu nội chiến thì kết quả cũng không khác mấy. Ngay cả khi ông toàn thắng trong một cuộc chiến như vậy, chắc chắn đất nước bị tàn phá và nội bộ sẽ chia rẽ hơn bao giờ hết. Trong quá khứ, vũ khí của ông từng là sự táo bạo, tiến công. Tuy nhiên giờ đây một hành động như thế sẽ tác dụng ngược.

Việc phô trương lực lượng dở ở chỗ là dấy lên lòng căm ghét, có khả năng gây ra một phản ứng làm xói mòn quyền lực. Ivan thấy rõ rằng con đường duy nhất dẫn đến loại chiến thắng mà ông muốn chính là làm bộ tháo lui. Không thể ép đất nước ngả theo lập trường của mình, cho nên ông đưa ra "tùy chọn": Hoặc là ta thoái vị thì đất nước hỗn loạn, hoặc là ta nắm quyền lực tuyệt đối. Để tăng cường nước cờ, ông tỏ rõ ý nguyện ra đi: "Cứ cãi lời ta đi, rồi các ngươi xem chuyện gì sẽ xảy ra." Không ai cãi lời ông cả. Chỉ vắng mặt khoảng một tháng, ông đã cho người dân thấy những cơn ác mộng sẽ diễn ra một khi ông thoái vị - dân Tartar xâm lăng, nội chiến, điêu tàn.

Rút lui và biến mất là những cách cổ điển để kiểm soát những tùy chọn. Ta giúp mọi người thử nếm mùi đổ vỡ khi không có ta, rồi chào mời họ một "lựa chọn": Ta ra đi và các vị gánh chịu hậu quả, hoặc ta trở lại với những điều kiện của ta. Theo cách này, mọi người sẽ chỉ định cái tùy chọn giúp ta thêm quyền lực, bởi vì điều ngược lại còn khổ sở hơn. Ta ép uổng họ đấy, nhưng chỉ là gián tiếp: Họ tưởng mình được chọn lựa. Mỗi khi tưởng là mình được chọn lựa, họ sẽ càng dễ dàng sập bẫy.

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Những từ như “tự do”, “tùy chọn” và “chọn lựa” gợi lên một khả năng quyền lực cao xa hơn nghĩa thực tế của chúng. Nếu xem xét kỹ lưỡng, ta thấy rằng những lựa chọn được chào mời – trên thương trường, khi đi bầu, trong công việc - đều ít nhiều bị giới hạn: Thường khi đó là vấn đề chỉ lựa chọn giữa A và B, phần còn lại của bảng chữ cái không được trưng ra. Ta “lựa chọn” vì ta tin rằng cuộc chơi không gian lận, rằng ta được tự do. Ta có thói quen không suy nghĩ nhiều về chiều sâu của quyền tự do lựa chọn ấy.

Thói quen này xuất phát từ thực tế là: quá nhiều tự do sẽ tạo ra một dạng khắc khoải. Cụm từ “tha hồ chọn lựa” rõ ràng nghe quá hứa hẹn, nhưng thật ra cụm từ ấy làm ta tê liệt và che mờ khả năng lựa chọn của ta. Ta yên tâm về phạm vi lựa chọn hạn chế đó.

Thói quen và sự yên tâm ấy tạo điều kiện thuận lợi cho bọn lừa đảo. Có quyền lựa chọn giữa các khả năng được chào mời, thiên hạ ít khi biết rằng mình đang bị giật dây hay lừa bịp. Họ không nhận ra rằng tuy mình được một tí tự do lựa chọn nhưng phải chịu sự áp đặt lớn lao hơn từ phía chào mời. Vì vậy việc lập ra một phạm vi lựa chọn hẹp luôn là một phần của kế hoạch lừa bịp. Tục ngữ có câu: Dụ được chim tự ý bước vào lồng, tiếng chim hót nghe hay gấp bội.

Sau đây là các hình thức phổ biến nhất để “kiểm soát các tùy chọn”:

Đánh bóng các tùy chọn. Đây là kỹ thuật được Henry Kissinger ưa dùng. Với tư cách là ngoại trưởng của chính quyền Richard Nixon, Kissinger tự xem mình nắm được nhiều thông tin hơn tổng thống và tin rằng trong hầu hết mọi trường hợp mình có khả năng đưa ra quyết định tốt nhất. Nhưng nếu toan quyết định chính sách, ông sẽ làm mất lòng con người nổi tiếng là hay lo âu. Vì vậy ông thường đưa ra ba hay bốn tùy chọn cho từng hoàn cảnh, theo góc nhìn mà cái tùy chọn ông thích nhất sẽ có vẻ tối ưu. Lần lần, Nixon cắn môi, không thể ngờ rằng mình đang tiến về hướng mà Kissinger đã chọn. Đây là kỹ thuật rất tốt để áp dụng với một kẻ bề trên không mấy tự tin.

Ép kẻ kháng cự. Bác sĩ Milton H. Erickson là người tiên phong trong lĩnh vực liệu pháp thôi miên ở thập niên 1950. Một trong những vấn đề ông thường gặp là bệnh tái phát. Tuy bệnh nhân có vẻ phục hồi nhanh chóng nhưng bên trong họ cưỡng lại liệu pháp. Chẳng bao lâu sau họ lại rơi vào những thói quen cũ và không đến gặp bác sĩ nữa. Để khắc phục tình trạng này, Erickson thôi miên và ra lệnh cho vài người phải phát bệnh lại, để cho họ cảm thấy cũng tồi tệ như lần đầu đến khám, xem như trở về khởi điểm. Đứng trước tình thế đó, bệnh nhân thường “chọn” tránh khả năng tái phát –

và tất nhiên đó là điều Erickson thật sự mong muốn.

Đây là kỹ thuật thích hợp với trẻ em và những người cứng cỏi, thường thích làm ngược lại những gì người khác muốn. Bạn đặt họ vào tình thế phải "chọn" điều bạn muốn bằng cách khuyên họ điều ngược lại.

Đổi sân chơi. Trong thập niên 1860, John D. Rockefeller bắt đầu tạo ra thế độc quyền buôn bán dầu mỏ. Ông biết nếu mình định mua các công ty nhỏ, họ sẽ đoán ra và chống lại. Vì vậy ông bí mật mua đứt các doanh nghiệp đường sắt chuyên vận chuyển dầu. Sau đó khi gạ mua các công ty dầu và bị kháng cự, ông gợi ý họ về việc lệ thuộc đường ray. Như vậy Rockefeller đã thay đổi sân chơi để cho những công ty nhỏ còn một "tùy chọn" duy nhất là tùy chọn mà ông đưa ra.

Các đối thủ biết rằng mình bị ép nhưng không sao. Chiến thuật này hiệu nghiệm với những ai kháng cự bằng mọi giá.

Phạm vi lựa chọn hẹp dần. Đây là thủ thuật thường dùng của nhà buôn tranh Ambroise Vollard hồi thế kỷ XIX.

Khách hàng đến cửa hiệu của ông xem tranh Cézanne. Ông trưng ba bức không đề giá rồi ngồi giả vờ ngủ gà ngủ gật. Họ ra về và quyết định không mua. Thường thì hôm sau họ đến để xem lại lần nữa, nhưng lần này Vollard lại trưng những bức khác kém mỹ thuật hơn và khẳng định vẫn là những bức hôm qua. Khách ngạc nhiên những vẫn ghé mắt xem qua, hẹn về nhà suy nghĩ thêm rồi ngày mai cũng trở lại. Một lần nữa, Vollard lại bày ra ba bức càng kém chất lượng. Cuối cùng khách ý thức rằng chẳng thà mình mua những gì Vollard chào mời, bởi vì ngày mai sẽ còn tệ hơn nữa, và có thể giá còn tăng cao hơn.

Một biến thể của thủ thuật này là mỗi lần khách do dự và mai trở lại thì ta lại tăng giá. Đối với loại người luôn do dự, đòn này làm họ chẳng thà mua hôm nay còn tốt hơn là để ngày mai.

Kẻ yếu trên bờ vực. Người yếu đuối là dạng người dễ bị xoay chuyển nhất khi ta kiểm soát các tùy chọn của họ. Hồi thế kỷ XVII, hồng y De Retz là phụ tá của Công tước D'Orléans, người nổi tiếng không dứt khoát. Thật vất vả khi muốn thuyết phục công tước quyết định một hành động nào đó – ông ta sẽ ừ hử, cân nhắc mọi khả năng, và chờ cho đến giờ phút chót khiến mọi người xung quanh nóng muốn nổi sảy. Nhưng De Retz đã khám phá một cách xoay chuyển ông ta: Mô tả đủ loại nguy hiểm rùng rợn, phóng đại lên

tối đa cho đến khi công tước nhìn đâu cũng thấy toàn vực thẳm chàm quàm, chỉ trừ một hướng, đó là hướng mà De Retz đang lái ông tới.

Chiến thuật cũng giống như "Đánh bóng các tùy chọn", nhưng với kẻ yếu bạn phải hung hăng hơn. Hãy thao túng cảm xúc của họ - hãy hù họa hay khủng bố để thúc đẩy họ hành động. Chứ nếu chỉ lý luận suông thì họ sẽ lần lữa.

Đồng thuyền tội ác. Ta dụ cho đối tượng dính líu vào một âm mưu tội ác nào đó, tạo ra một liên kết tội lỗi giữa họ và ta. Họ dính líu vào vụ lừa bịp, gây ra tội ác (hoặc họ tưởng như thế - xem câu chuyện của Sam Geezil ở Nguyên tắc 3), từ đó ta dễ dàng xoay chuyển họ. Tay đại bịp người Pháp hồi thập niên 1920 là Serge Stavisky làm cho chính phủ mắc mưu với hắn vào qúa nhiều vụ lừa đảo đến nỗi Nhà nước không dám truy tố, và "chọn" giải pháp để hắn yên thân. Thường khi ta nên lôi kéo người nào có khả năng gây cho ta nhiều thương tổn nhất, nếu một khi bại lộ. Chỉ cần họ dính líu chút xíu thôi - chỉ cần một lời bóng gió về việc họ mắc mưu cũng sẽ thu hẹp các tùy chọn của họ, làm cho họ phải ngậm miệng.

Tiến thoái lưỡng nan. Điển hình cho ví dụ này là khi tướng quân William Sherman dẫn quân qua bang Georgia trong thời kỳ Nội chiến Mỹ. Mặc dù biết rõ hướng hành quân của Sherman, nhưng quân ly khai không rõ ông ta sẽ tấn công từ cánh trái hay phải, bởi vì ông chia quân thành hai mũi. Đây cũng là kỹ thuật cổ điển của thầy cãi tại pháp đình: Luật sư mời các nhân chứng quyết định giữa hai cách giải thích khả dĩ về một sự kiện, nhưng thật ra cách nào cũng tạo lỗ hổng trong lời khai của họ. Họ phải trả lời các câu hỏi của luật sự, nhưng câu trả lời nào cũng không có lợi cho họ.

Khi sử dụng kỹ thuật này, bạn phải ra tay thật nhanh, không cho nạn nhân đủ thời gian tìm lối thoát. Lọt vào thế tiến thoái lưỡng nan, xem như họ tự đào mồ.

Bạn nên hiểu như thế này: Khi chiến đấu với đối thủ, thường khi bạn phải làm họ tổn thương. Và nếu rõ ràng mình là tác nhân thì bạn nên chuẩn bị tinh thần chờ cú phản đòn, hoặc trả thù. Tuy nhiên, nếu họ tưởng chính họ là tác nhân gây ra tai họa cho họ thì học sẽ cúi đầu quy phục. Khi Ivan rời thủ đô, những người dân nài nỉ ông trở lại đều nhất trí với yêu cầu quyền lực tuyệt đối do ông đưa ra. Những năm sau đó, họ sẽ bớt căm thù vì bao sự khủng khiếp mà ông gieo rắc khắp đất nước, bởi vì nói cho cùng thì chính họ đã trao quyền lực ấy cho ông. Vì vậy bạn nên để cho nạn nhân tự sát theo cách mà họ muốn, trong khi bạn che đậy việc mình thúc đẩy họ.

Hình ảnh:

Cặp sừng của bò mộng. Bò mộng dồn nạn nhân vào chân tường bằng sừng nhọn – không phải một mà hai sừng một lúc, khiến nạn nhân hết đường thoát thân, vì chạy bên nào cũng chết.

Ý kiến chuyên gia:

Những vết thương và mọi điều xấu xa khác mà người ta tự gây cho mình, do mình lựa chọn, về lâu về dài sẽ ít đau đớn hơn là những vết thương do kẻ khác gây ra.

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

NGHỊCH ĐẢO

Mục đích chính của việc làm chủ các tùy chọn là không để người khác biết ta là tác nhân quyền lực và trừng phạt. Vì vậy chiến thuật này tối ưu đối với những ai mà quyền lực còn yếu ớt, chưa thể hành động quá công khai mà không bị nghi ngờ và ganh ghét. Như một quy luật chung, nếu khôn ngoan thì ta đừng sử dụng quyền lực một cách trực tiếp và mạnh bạo, cho dù ta an toàn hay mạnh mẽ cách mấy. Sẽ là phong nhã và hiệu quả hơn nếu ta cho người khác ảo tưởng của một sự lựa chọn.

Mặt khác, đôi khi ta hạn chế các tùy chọn của người khác thì ta cũng tự hạn chế mình luôn. Có những tình huống mà nếu chừa cho đối phương một sân chơi rộng hơn thì ta sẽ có lợi: Trong khi quan sát họ hành động, ta tranh thủ do thám, thu thập thông tin để lên kế hoạch đánh lừa.

NGUYÊN TẮC 32

THAO TÚNG NHỮNGMƠ TƯỞNG VIỂN VÔNG

Thường khi người ta tránh nhìn sự thật vì sự thật xấu xa và làm mất lòng. Đừng kêu gọi sự thật và thực tế, trừ khi bạn đã chuẩn bị tinh thần để đối phó với thái độ giận dữ khi người ta vỡ mộng. Cuộc sống khắc nghiệt và khổ sở đến nỗi hễ ai vẽ vời nên sự lãng mạn hoặc hô biến ra những ảo tưởng, người đó sẽ được xem là ốc đảo giữa sa mạc: ai ai cũng đổ xô đến. Khai thác được sự mơ tưởng của đám đông, bạn sẽ có quyền lực lớn.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Thị quốc Venice phát đạt lâu dài đến độ cư dân những tưởng ông trời đứng về phía họ. Từ thời Trung Cổ sang giai đoạn đầu Phục hưng, độc quyền mậu dịch với phương Đông đã giúp cho Venice trở thành đô thị giàu có nhất châu Âu. Nhưng sang thế kỷ XVI mọi thời cơ đều thay đổi. Thế giới Mới rộng mở đã dịch chuyển quyền lực – sang Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha, và sau này là Hà Lan và Anh Quốc. Venice không thể cạnh tranh về mặt kinh tế vì vậy đế chế của họ thu hẹp dần.

Giờ đây nhiều gia đình quý tộc ở Venice lần lượt phá sản, các ngân hàng bắt đầu đóng cửa. Nhân danh chán nản xuống tinh thần. Dấu vết của vinh hoa vẫn chưa phai mờ khiến cho họ cảm thấy nhục nhã.

Năm 1589 thiên hạ bắt đầu xầm xì về việc “Il Bragadino” sắp đến Venice. Người ta đồn rằng đó là bậc thầy thuật giả kim, một người giàu nứt đố đổ vách nhờ một chất bí mật giúp làm ra được nhiều vàng. Tin đồn lan nhanh là vì cách đấy ít lâu, một quý tộc Venice du hành qua Ba Lan đã nghe sấm giảng rằng Venice có thể trở lại thời oanh liệt nếu cố tìm cho ra người biết thuật giả kim. Vì vậy khi tin đồn lan tới Venice về những vàng ròng mà Bragadino sở hữu – ông ta liên tục rủng rỉnh những đồng tiền vàng trong tay, và cung điện ông ta đầy ắp vật dụng bằng vàng - nhiều người bắt đầu mơ tưởng.

Các gia đình quý tộc cao cấp nhất cử đại diện đến Brescia để diện kiến Bragadino. Họ tham quan cung điện và sững sờ nhìn ông biểu diễn khả năng “chỉ đá hóa vàng”: Lấy một nhúm khoáng sản hầu như không giá trị, rồi hô biến thành vàng bụi. Nghị viện Venice đang chuẩn bị bàn bạc việc chính thức mời ông ta đến lưu trú miễn phí, bỗng có tin rằng Công tước vùng Mantua cũng có cùng lời mời tương tự. Sợ vuột mất nhân tài, Nghị viện gần

như nhất trí mời Bragadino đến Venice, hứa hẹn sẽ chi ra hàng núi tiền để cấp dưỡng cho ông sống trong xa hoa nhung lụa – nhưng với điều kiện là ông phải tới ngay.

Cuối năm đó gã Bragadino bí ẩn đến Venice. Dáng vẻ bề ngoài cùng với hai con chó cận vệ khổng lồ làm ông ta trông thật dữ dằn và ấn tượng. Bragadino chọn sống trong một cung điện sang trọng trên đảo vùng Giudecca, mọi chi phí ăn ở cùng với tiệc tùng, y phục và mọi đỏng đảnh khác đều được cộng hòa Venice bao trọn. Cơn sốt giả kim phủ khắp kinh thành. Góc phố nào cũng có người bán ống bễ, than đun, thiết bị chưng cất, tài liệu chuyên môn. Ai ai cũng bắt tay thực hành thuật giả kim - chỉ trừ Bragadino.

Hình như ông ta không vội vã gì chế ra vàng để cứu Venice khỏi rơi vào điêu tàn. Lạ thay chính điều đó làm cho ông được hâm mộ thêm. Tháng ngày qua đi, Bragadino còng nhận được nhiều quà cáp từ mọi phía. Thế nhưng ông lại chả động ngón tay để tạo ra phép lạ mà mọi cư dân Venice đều mong mỏi. Cuối cùng họ bắt đầu mất kiên nhẫn. Thoạt tiên các nghị viên khuyên dân khoan nóng vội vì Bragadino như quái vật thất thường, cần được nuông chiều. Cuối cùng cả giới quý tộc cũng nóng ruột và buộc Nghị viện phải làm gì đó để bù đắp tất cả những khoản chi tiêu.

Mặc dù trong lòng khinh rẻ bọn hoài nghi, nhưng Bragadino vẫn lên tiếng trả lời. Ông ta bảo mình đã đặt trong kho bạc của thành phố loại hóa chất bí ẩn có khả năng nhân lượng vàng lên gấp bội. Nếu muốn, ông có thể sử dụng ngay hóa chất ấy để nhân đôi lượng vàng, nhưng nếu quy trình càng dài ngày thì lượng vàng có được sẽ càng cao. Nếu chịu khó chờ khoảng bảy năm, chất này sẽ nhân số vàng lên gấp ba mươi lần. Hầu hết các nghị viên đều đồng ý chờ để thu hoạch số vàng Bragadino đã hứa. Tuy nhiên những người khác lại nổi giận: Nuôi cái tên táo tợn này bảy năm nữa bằng công quỹ! Và nhiều người dân thường của Venice cũng muốn phản đối. Cuối cùng những kẻ chống đối Bragadino đòi hỏi ông phải chứng tỏ một phần tài nghệ: Tạo ra một lượng vàng kha khá, và nhanh lên!

Bragadino ngạo mạn trả lời rằng vì thành phố Venice quá nóng vội nên làm mất mặt ông, và không xứng đáng cho ông phục vụ. Ông ta rời Venice đến Padua, rồi Munich theo lời mời của Công tước vùng Bavaria. Giống như Venice, Bavaria cũng từng có thời kỳ vàng son nhưng giờ đây đã khánh tận, nên hy vọng dựa vào phép lạ của Bragadino để phục hưng. Nhờ vậy Bragadino tiếp tục lối sống xa hoa mà ông từng hưởng ở Venice, xem như bổn cũ soạn lại.

Diễn giải

Mamugnà là một thanh niên đảo Cyprus sống tại Venice suốt nhiều năm trước khi "tái sinh" thành nhà giả kim Bragadino. Ông ta chứng kiến bầu trời ảm đạm bao trùm cả thành phố, chứng kiến dân chúng cầu mong sự cứu rỗi không biết đến từ nơi nào. Trong khi những thày lừa khác thông thạo những trò lừa qua sự khéo léo tay chân, Mamugnà thông thạo bản chất con người. Ngay từ đầu ông ta đã chọn mục tiêu là Venice, sau đó xuất ngoại kiếm được ít tiền trước khi trở về định cư ở Brescia. Ông cố tình tạo tiếng vang mà ông biết trước sau gì cũng lan đến Venice. Cách một cự ly, hào quang quyền lực của ông còn thêm phần ấn tượng.

Trước hết, Mamugnà không dùng những màn biểu diễn tầm thường để chứng minh những kỹ năng giả kim. Cung điện lộng lẫy, trang trí sang trọng, tay rủng rỉnh vàng, tất cả những thứ ấy là lý lẽ cấp cao, đánh gục những gì duy lý. Và chúng cũng thiết lập chu kỳ giúp cho chuyện lừa bịp của ông luôn trơn tru: Sự giàu sang sờ sờ ra đó càng tăng cường tiếng tăm một nhà giả kim, vì vậy những người bảo trợ như Công tước vùng Mantua sẵn sàng cho ông tiền, từ đó ông có điều kiện sống trong nhung lụa và cuộc sống xa hoa đó lại tăng cường tiếp danh tiếng nhà giả kim, vân vân và vân vân. Chỉ khi nào danh tiếng ấy đã vững chắc rồi và giới thượng lưu đối đầu nhau để giành lấy ông thì ông mới cần đến màn biểu diễn. Tuy nhiên đến lúc đó thiên hạ mới dễ bị lừa: Họ đang muốn tin. Nhìn Mamugnà hóa phép ra vàng, các nghị viên của Venice đã thiết tha muốn tin đến nỗi họ không để ý thấy dưới tay áo ông có ống thủy tinh, từ đó ông mới có thể rải bụi vàng lên nhúm khoáng sản. Thông minh và đỏng đảnh, Mamugnà chính là nhà giả kim hô biến những điều mơ tưởng của dân Venice - và một khi đã tạo được vầng hào quang như vậy thì sẽ không ai để ý những cú lừa đơn giản nhất.

Đó chính là sức mạnh của những mơ tưởng viển vông đã bám rễ trong ta, đặc biệt vào những thời kỳ thiếu thốn và suy thoái. Hiếm khi mọi người tin rằng vấn đề xuất phát từ việc làm sai trái và ngu xuẩn của họ. Phải đổ lỗi cho ai đó hoặc điều gì đó - tức là gã kia, là thiên hạ, là thần linh – vì vậy sự cứu rỗi cũng đến từ bên ngoài. Nếu đến Venice với bản phân tích chi tiết các nguyên nhân suy thoái kinh tế, cùng với giải pháp cứng rắn để khắc phục, hẳn Bragadino sẽ bị cả thành phố cười vào mũi. Thực tế quá xấu xa và giải pháp quá đau đớn - hầu như đó là loại công phu khổ nhọc mà tổ tiên của họ đã bỏ ra để tạo nên một đế chế. Ngược lại việc mơ tưởng – trong trường hợp này là tính lãng mạn của thuật giả kim – thì rất dễ hiểu và dứt khoát dễ nuốt trôi.

Muốn gom thu quyền lực, ta phải tạo ra vui thú cho những người chung quanh – và muốn có vui thú, ta phải chiều theo những mơ tưởng của họ. Đừng bao giờ bảo rằng chúng ta sẽ cải thiện từng bước bằng lao động nặng nhọc, ngược lại hãy vẽ vời những điều thật viển vông, hứa hẹn đổi thay lớn lao và nhanh chóng, bảo đảm tìm được kho vàng.

Ai biết khéo léo để vẽ vời ra lý thuyết ngông cuồng nhất bằng

những màu sắc thích hợp, người ấy sẽ có kẻ tin theo.

(David Hume, 1711-1776)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Chỉ có mơ tưởng không thôi thì không đủ mà cần có một cái nền cuộc sống buồn tẻ và tầm thường. Chính sự ngột ngạt của thực tế đã giúp mơ tưởng viển vông đâm chồi mọc rễ.

Trên cái nền suy thoái chung, một Venice của thế kỷ XVI mơ tưởng phục hồi thời vàng son thông qua phép lạ của thuật giả kim. Bụi sẽ biến thành vàng và cả đế chế sẽ lại huy hoàng như xưa.

Người nào biết biến hóa mơ mộng viển vông từ thực tế ngột ngạt ấy, người đó tiếp cận với rất nhiều quyền lực. Vì vậy khi suy tìm loại mơ tưởng nào có thể tác động đến đám đông, bạn nên tham khảo những sự thật tầm thường đang ảnh hưởng đến tất cả chúng ta. Cho dù bề ngoài và cuộc sống của thiên hạ có sang cả như thế nào cũng mặc, bạn cứ suy tìm và khai thác những gì thực sự kìm kẹp họ. Nếu thành công, xem như bạn có trong tay chiếc đũa thần quyền lực.

Mặc dù thời thế và con người có đổi thay, song chúng ta cứ xem xét một vài thực tế ngột ngạt đang tồn tại, cùng với những cơ hội kèm theo chúng:

Thực tế: Sự đổi thay quá chậm và từng bước, đòi hỏi lao động nặng nhọc, một tí may mắn, rất nhiều hy sinh, cả núi kiên nhẫn.

Mơ tưởng: Một sự thay đổi đột ngột làm biến chuyển toàn bộ vận hội, không kinh qua giai đoạn lao động, không chờ may mắn, không phải hy sinh, không tốn thời gian, loại thay đổi chỉ diễn ra trong tíc tắc lạ thường.

Tất nhiên đây chính là cốt lõi loại viển vông mà bọn bịp vẫn rao giảng hiện nay và từng đóng vai trò then chốt giúp Bragadino thành công. Bạn hãy hứa

hẹn một cuộc đổi thay toàn diện lớn lao – nghèo thành giàu, bệnh thành khỏe, cơ hàn thành hỉ lạc – và sẽ có khối người theo bạn.

Làm cách nào mà tay lang băm Leonhard Thurneisser trở thành ngự y cho quan Đại cử tri vùng Brandenburg hồi thế kỷ XVI mặc dù hắn chưa bao giờ nghiên cứu y học? Thay vì đề xướng việc cắt bỏ những thành phần bị thương tổn, cho đỉa hút máu, hoặc các loại thuốc xổ hôi thối (vốn là những phương thuốc phổ biến thời đó), Thurneisser đưa ra thảo dược ngọt ngào kèm với lời hứa nhanh chóng bình phục. Các triều thần thời thượng đặc biệt thích dung dịch "vàng lỏng uống được" trị giá cả gia tài. Nếu bạn lỡ bị bệnh kỳ quái gì đó, Thurneisser sẵn sàng bốc quẻ và họa bùa cho bạn đeo. Liệu ai có thể cưỡng lại những điều kỳ thú như vậy - được khỏe mạnh cường tráng mà không phải đau đớn khổ nhọc gì cả!

Thực tế: Lĩnh vực xã hội có nhiều quy ước và giới hạn khắt khe. Chúng ta hiểu những hạn chế ấy và biết rằng ngày lại ngày, mình phải chuyển động trong những quỹ đạo quen thuộc ấy.

Mơ tưởng: Chúng ta có thể bước vào một thế giới hoàn toàn mới với những quy ước khác hẳn và sự hứa hẹn những chuyến phiêu lưu kỳ thú.

Đầu thập niên 1700, thủ đô London xôn xao về một ngoại nhân bí ẩn mang tên George Psalmanazar. Ông ta đến từ một nơi mà hầu hết người Anh xem là xứ sở thần tiên: đảo Formosa (nay là Đài Loan). Đại học Oxford mời Psalmanazar dạy ngôn ngữ của đảo; Vài năm sau ông ta lại phiên dịch Kinh thánh sang tiếng của đảo Formosa, rồi viết một quyển sách - lập tức trở thành best-seller - về địa dư và lịch sử hòn đảo. Hoàng gia Anh dự tiệc tối chung với Psalmanazar và khi đến bất cứ nơi nào, ông ta cũng làm cử tọa thích thú với những câu chuyện kỳ lạ, những phong tục lạ lùng của quê nhà Formosa.

Tuy nhiên sau khi ông ta qua đời, người ta mới phát hiện rằng thật ra ông chỉ là một người Pháp với trí tưởng tượng phong phú. Tất cả những gì ông kể về Formosa - chữ viết, ngôn ngữ, văn chương, toàn bộ nền văn hóa - đều do ông bịa đặt. Psalmanazar dựa vào sự hiểu biết của người Anh để thêu dệt một câu chuyện trau chuốt tinh vi nhằm thỏa niềm ao ước của họ về những gì ngoại lai xa lạ. Nền văn hóa Anh thời ấy kiểm soát nghiêm khắc những mơ mộng của nhân dân. Vì vậy đã tạo ra mảnh đất màu mỡ cho Psalmanazar.

Nhiều khi người ta mơ tưởng hương xa đơn giản chỉ vì quá buồn chán. Thầy bịp thường tranh thủ sự ngột ngạt của môi trường làm việc, đơn điệu và thiếu hương phiêu lưu. Chẳng hạn lúc ấy thầy sẽ hê lên về việc khám phá ra kho

tàng Tây Ban Nha từng thất lạc bao thế kỷ nay với sự tham gia của một senorita Mexico quyến rũ, có liên quan đến vị tổng thống một đất nước Nam Mỹ - bất cứ những gì giải thoát bạn khỏi sự nhàm chán thường ngày.

Thực tế: Xã hội vụn vỡ và đầy xung đột.

Mơ tưởng: Mọi người đến với nhau trong sự đoàn kết tinh thần.

Vào thập niên 1920, tay lừa đảo Oscar Hartzell làm giàu nhanh chóng từ một vụ xưa như trái đất, liên quan đến Sir Francis Drake – cơ bản là hứa hẹn với bất kỳ ai mang họ Drake một phần tải sản của "kho báu Drake" đã thất lạc từ lâu, mà chỉ mỗi mình ông ta tiếp cận được. Hàng ngàn người từ vùng Trung tây đã sụp bẫy, và Hartzell khôn ngoan biến tập thể này thành một cuộc thập tự chinh chống đối chính phủ và bất cứ ai khác toan ngăn cản không cho các hậu duệ Drake thừa hưởng kho tàng. Họ triển khai một hiệp hội thần bí của những hậu duệ Drake bị đàn áp, tổ chức nhiều cuộc tập hợp và mít tinh gây xúc cảm. Chỉ cần hứa hẹn với một hiệp hội như vậy là ta thâu tóm được nhiều quyền lực, nhưng đó là loại quyền lực nguy hiểm có thể chống ngược lại ta. Đây là hình thức mơ tưởng viển vông mà bọn mị dân thường hay thao túng.

Thực tế: Cái chết. Chết rồi không thể sống lại, quá khứ không thể đổi thay.

Mơ tưởng: Đột ngột đảo ngược lại cái sự thật không chịu đựng nổi ấy.

Cú lừa này có nhiều biến thể, nhưng biến thể nào cũng đòi hỏi bạn phải hết sức khéo léo và tinh tế.

Vẻ đẹp của tranh Vermeer đã từ lâu không còn là vấn đề bàn cãi, tuy nhiên ông sáng tác rất ít, và trên thị trường hết sức hiếm tranh ông. Nhưng vào thập niên 1930, tranh Vermeer lại bắt đầu xuất hiện trong các phòng trưng bày. Khi được mời đến giám định, các chuyên gia đều nhất trí rằng chúng là tranh thật. Thật lạ lùng, Vermeer đã hồi sinh, quá khứ đã bị thay đổi.

Chỉ sau này mọi người mới biết chúng là sản phẩm của một người giả mạo tên là Han van Meegeren. Họa sĩ Hà Lan này đã chọn Vermeer để giả mạo vì ông biết rõ mơ tưởng của dân làng tranh: Tranh sẽ có vẻ thật bởi vì công chúng, và các chuyên gia, tất cả đều hết sức muốn tin chúng là thật.

Bạn hãy nhớ: Điều then chốt đối với sự mơ tưởng viển vông chính là cự ly. Một đối tượng ở xa sẽ hấp dẫn và hứa hẹn hơn, trông đơn giản và không có vấn đề. Vì vậy bạn phải rao bán những gì không thể với tới. Đừng để điều đó

trở nên quá quen thuộc; Đó là ảo ảnh từ xa sẽ lùi dần khi nạn nhân tiến đến gần. Bạn đừng bao giờ nói về điều mơ tưởng một cách quá trực tiếp, mà cố tình để cho mơ hồ. Là nhà giả mạo những điều mơ tưởng, bạn buộc phải để nạn nhân đến đủ gần để nhìn thấy và bị cám dỗ, nhưng dù sao cũng giữ họ xa vừa đủ để họ luôn mơ tưởng và ước ao.

Hình ảnh:

Mặt trăng. Không với tới được, luôn thay hình đổi dạng, lúc ẩn lúc hiện. Chúng ta ngắm trăng tưởng tượng, ngạc nhiên và khao khát – trăng luôn gợi lên bao mơ tưởng. Bạn đừng chào mời điều hiển nhiên. Hãy hứa hẹn hái trăng.

Ý kiến chuyên gia:

Lời nói dối là sự quyến rũ, điều bịa đặt, có thể tô son điểm phấn thành một tưởng tượng viển vông. Ta có thể cải trang nó thành một ý niệm thần bí. Trong khi đó sự thật lại là sự việc lạnh lùng nghiêm chỉnh, không thoải mái lắm khi hấp thu. Lời dối trá dễ nuốt hơn. Người bị ghét nhất trên thế giới này là người luôn nói sự thật, là người không bao giờ thêu dệt… Tôi cho rằng việc bịa đặt thú vị và lợi lộc hơn là nói thật.

(Joseph Weil, còn được gọi là “The Yellow Kid”,

1875-1976)

NGHỊCH ĐẢO

Thao túng những điều mơ tưởng viển vông của đám đông rất có lợi nhưng hàm chứa nhiều hiểm nguy. Điều mơ tưởng thường chứa một yếu tố hí lộng – công chúng ý thức lờ mờ rằng mình bị dụ khị, nhưng vẫn tiếp tục mộng mơ và thưởng thức sự giải trí cũng như khuây khỏa để tạm thời thoát khỏi sự buồn chán thường ngày. Vì vậy ta nên thao tác nhẹ nhàng thôi - đừng bao giờ tới quá gần cái chỗ mà ta dự trù kết quả sẽ xảy ra, vì nó hàm chứa nhiều rủi ro.

Bragadino nhận ra rằng, so với tính khí đồng bóng của dân Venice, đầu óc duy lý của cư dân Munich ít tin vào thuật giả kim. Chỉ có công tước vùng Munich là tin thực sự, vì ông đang rất cần nhiều vàng để cứu vãn tình thế tuyệt vọng. Trong khi Bragadino giở trò quen thuộc là tiêu xài hoang phí và trông chờ và lòng kiên nhẫn thì nhân dân nổi giận. Tiền đã bỏ ra quá nhiều mà kết quả không có chi. Năm 1592 nhân dân đòi thực thi công lý và treo cổ

Bragadino. Cũng như những lần trước, hắn hứa mà không giao, nhưng lần này hắn đã đánh giá sai sức chịu đựng của chủ nhà.

Điều cuối cùng: Đừng hiểu lầm rằng hễ điều viển vông thì phải luôn kỳ dị. Đã đành viển vông thì tương phản với thực tế, nhưng đôi khi bản thân thực tế lại quá cải lương và cách điệu khiến người ta lại mơ tưởng những thứ giản đơn. Hình ảnh mà Abraham Lincoln tạo ra cho mình chẳng hạn là hình ảnh của một luật sư nông thôn cây nhà lá vườn với râu quai hàm, hình ảnh một tổng thống của thường dân.

Nhưng trong lúc đóng vai thường dân, Lincoln vẫn giữ khoảng cách riêng. Muốn thao túng những mơ tưởng viển vông, bạn cũng cần giữ khoảng cách an toàn và đừng để nhân vật "thường dân" ấy trở thành quá quen thuộc, nếu không nó sẽ chẳng tạo ra nét viển vông nào cả.

NGUYÊN TẮC 33

KHÁM PHÁ TỬ HUYỆT CỦA ĐỐI PHƯƠNG

Ai ai cũng có chỗ nhược, thành trì nào cũng có khe hở. Nhược điểm đó thường là sự thiếu tự tin, một cảm xúc hoặc nhu cầu không thể kiểm soát; cũng có thể đó là một thú vui bí mật nho nhỏ. Cho dù đó là gì, một khi phát hiện được thì bạn nên tranh thủ lợi dụng.

TÌM RA TỬ HUYỆT: KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG CHIẾN LƯỢC

Chúng ta ai ai cũng có khuynh hướng kháng cự. Quanh ta luôn có lớp áo giáp để tự bảo vệ chống lại những thay đổi và tác động xâm nhập của bạn bè và đối thủ. Ngược lại, khi ta muốn xâm nhập người khác và cứ phải húc đầu vào lớp áo giáp ấy, ta sẽ mất nhiều công sức. Một trong những điều quan trọng mà ta nên biết về người khác chính là ai ai cũng có điểm yếu, rằng lớp áo giáp tâm lý có chỗ mỏng te không sức chống chịu. Nếu ta phát hiện và chọc vào đấy thì sẽ điều khiển được đối tượng. Một số người không che đậy điểm yếu, nhưng ngược lại người khác thì ráng ngụy trang. Thành phần thứ hai này thường là những người dễ dàng suy sụp khi bị đánh vào chỗ nhược.

Trong khi trù bị kế hoạch tấn công, bạn ghi nhớ những điểm như sau:

Chú ý những động thái và dấu hiệu bất giác. Sigmund Freud từng nhận xét rằng: "Không con người nào có thể che giấu bí mật. Nếu môi không động đậy, anh ta vẫn nói bằng đầu ngón tay; sự phản bội rỉ ra từ mọi lỗ chân lông." Đây là một ý niệm cốt yếu khi ta suy tìm điểm yếu của đối phương - vốn lộ ra từ những động thái và lời nói thoáng qua.

Điểm mấu chốt không chỉ là ta tìm điều gì, nhưng mà tìm khi nào và như thế nào. Chuyện phiếm hàng ngày chứa đựng rất nhiều sơ hở, vì vậy ta hãy tập lắng nghe. Thoạt tiên ta làm bộ quan tâm - một cái tai biết thông cảm luôn khuyến khích người khác mở cõi lòng. Chính khách Pháp Talleyrand thường tỏ vẻ quan tâm thông cảm với người đối diện, hoặc chia sẻ một bí mật với họ. Thái độ này là giả vờ hay thật tâm cũng không quan trọng, mà quan trọng là ta phải làm cho người kia tin rằng nó xuất phát tận đáy lòng. Thường khi ta sẽ nhận được sự hưởng ứng thẳng thắn và chân thật hơn thái độ của ta – sự hưởng ứng để lộ ra điểm yếu.

Nếu nghi ngờ ai đó có nhược điểm đặc biệt, ta hãy gián tiếp thử nghiệm. Chẳng hạn nếu cảm giác rằng gã kia có nhu cầu được tán tụng, ta hãy công

khai thỏa mãn nhu cầu ấy. Nếu hắn uống tất cả những lời nịnh hót thì xem như ta đi đúng đường. Hãy tập cặp mắt thật nhạy bén, xem người kia cho tiền "boa" người hầu bàn như thế nào, điều gì làm hắn thích chí, việc ăn mặc của hắn nói lên điều gì. Tìm hiểu xem họ ngưỡng mộ ai, tôn thờ điều gì, sẵn sàng sở hữu vật nào bằng mọi giá – có khả năng ta sẽ đứng ra cung ứng những thứ vừa kể. Hãy nhớ rằng ai ai cũng cố giấu kín điểm yếu nên những hành động có ý thức sẽ không cung cấp nhiều thông tin. Những gì ứa ra từ những điều nho nhỏ nằm ngoài tầm kiểm soát sẽ là nguồn thông tin quý báu.

Phát hiện đứa trẻ bất lực. Hầu hết nhược điểm đều bắt nguồn từ thời trẻ thơ, trước khi cái tôi đã hoàn chỉnh hệ phòng vệ bù trừ. Có thể đứa trẻ được cưng yêu chiều chuộng nhất ở một lĩnh vực đặc biệt nào đó, hoặc biết đâu một nhu cầu tình cảm không được toại nguyện. Khi đứa trẻ lớn lên, sự cưng chiều hoặc thiếu hụt ấy có thể bị chôn vùi những không bao giờ biến mất. Khám phá ra những nhu cầu tuổi ấu thơ, ta sẽ có được chìa khóa quý báu để mở cánh cửa nhược điểm của một con người.

Một dấu hiệu của nhược điểm ấy là khi ta chọc trúng, thường khi đối tượng phản ứng như trẻ con. Vì vậy ta hãy chú ý đến mọi phản ứng không thích hợp với lứa tuổi đó. Nếu nạn nhân hoặc đối thủ lớn lên mà thiếu mất một yếu tố quan trọng, chẳng hạn như tình thương cha mẹ, ta hãy cung cấp chỗ tựa ấy, hoặc giả điều gì tương tự. Nếu họ tiết lộ một sở thích bí mật, một thú vui kín đáo, ta cứ chiều. Như vậy họ sẽ không còn cưỡng lại ta.

Để ý những tương phản. Một nét tính tình được người ta phô bày thường che giấu nét ngược lại. Người hay vỗ ngực xưng tên lại thường rất hèn nhát; bề ngoài đoan trang có thể che giấu tâm hồn phóng dật; kẻ nguyên tắc lại vờ đòi hỏi xé rào; người cả thẹn lại thèm được mọi người để ý đến chết đi được. Cứ thử xuyên qua vẻ bề ngoài đó rồi, ta sẽ thấy rằng nhược điểm của thiên hạ thường ngược lại với những gì họ phô ra.

Tìm ra mắt xích yếu nhất. Đôi khi trong lúc suy tìm điểm yếu, điều quan trọng không phải là điểm nào, mà người nào. Nếu nhìn vào hình thức một "triều đình" của thời nay, ta có thể đoán biết có kẻ ẩn mặt phía sau sân khấu nhưng lại nắm nhiều quyền lực, có ảnh tưởng to tát đối với người đóng vai bù nhìn. Chính bọn ẩn mặt này là mắt xích yếu nhất của dây chuyền, nghĩa là cứ lấy lòng họ và ta sẽ gián tiếp tác động đến nhà vua. Với trường hợp một nhóm người hành động như một thể thống nhất – hoặc một nhóm siết chặt hàng ngũ khi bị tấn công – vẫn luôn có mắt xích yếu nhất trong dây chuyền. Ta cố tìm người nào dễ khuất phục khi bị áp lực.

Lấp đầy chỗ trống. Tâm hồn có hai khoảng trống chủ yếu cần lấp đầy là sự thiếu tự tin và u buồn. Người thiếu tự tin luôn khao khát bất kỳ hình thức công nhận nào của xã hội. Với kẻ u buồn triền miên, ta suy tìm xem gốc rễ của tâm trạng ấy là gì. Người thiếu tự tin và kẻ u sầu là thành phần ít khả năng che dấu điểm yếu của mình nhất. Biết lấp đầy những khoảng trống ấy, ta sẽ nắm nguồn quyền lực, loại nguồn có thể khai thác lâu dài.

Lợi dụng những cảm xúc không thể khống chế. Cảm xúc bất khả khống chế có thể là nỗi sợ hãi hoang tưởng – loại sợ hãi quá lố so với tình hình – hoặc bất kỳ động cơ căn bản nào chẳng hạn như dục lạc, tham lam, ngạo mạn hay đố kỵ. Đối tượng nào lọt vào vòng này rồi liền mất khả năng lâm chủ bản thân và ta nên ra tay làm chủ giúp.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Hồng y Richelieu

Vào năm 1615 vị giám mục 30 tuổi của giáo phận Lucon mà sau này được gọi là Hồng y Richelieu đọc bài phát biểu trước ba giai cấp của nước Pháp – giáo sĩ, quý tộc và thứ dân. Richelieu được chọn làm người phát ngôn cho giáo hội – một trách nhiệm lớn lao đối với một người còn quá trẻ và chưa được biết tới. Với mọi vấn đề quan trọng trong ngày, bài phát biểu y theo đường lối của Giáo hội. Nhưng đến gần cuối, Richelieu làm một việc không liên quan gì với Giáo hội nhưng lại ảnh hưởng sâu sắc đến sự nghiệp ông ta. Ông quay về phía ngai vàng nơi đức vua 15 tuổi Louis XIII đang tọa ngự, nhìn Nhiếp chính Hoàng thái hậu Marie de Médici ngồi cạnh bên. Ai ai cũng nghĩ là Richelieu sẽ tung hô đức vua như thường lệ. Nhưng không, ông nhìn chằm chằm và chỉ nhìn hoàng thái hậu, và bài diễn văn kết thúc bằng một đoạn thật dài ca ngợi Hoàng thái hậu tận mây xanh, ca ngợi thái quá đến độ đụng chạm vài vị giáo sĩ cấp cao. Nhưng nụ cười mỉm trên gương mặt Hoàng thái hậu khi tiếp thu những lời tán tụng ấy thật không thể nào quên được.

Một năm sau, bà chỉ định Richelieu làm quốc vụ khanh phụ trách đối ngoại, một cú lên hương mà vị giám mục trẻ không thể tin nổi. Giờ đây ông đã bước vào vòng trong của quyền lực, và bắt đầu nghiên cứu guồng máy triều đình tỉ mỉ như cơ chế đồng hồ. Một người Italia mang tên Concino Concini được hoàng thái hậu sủng ái, nói đúng hơn hắn là người tình của bà nên có lẽ hắn là người quyền lực nhất nước Pháp. Concini là tay công tử bột rỗng tuếch, nhưng Richelieu chăm lo hắn thật tận tụy, cúc cung như thể hắn là nhà vua. Không lâu sau Richelieu trở thành sủng thần của Concini. Nhưng trong

năm 1617 đó xảy ra những sự kiện làm đảo lộn mọi thứ: Nhà vua trẻ, cho đến nay vẫn được xem là gã khờ đột ngột ra lệnh hành quyết Concini và tống giam tất cả đồng bọn. Như thế nhà vua đã nắm quyền kiểm soát đất nước và đẩy Hoàng thái hậu sang một bên.

Liệu Richelieu đã dự trù sai nước cờ? Trong khi mọi người bắt đầu lánh xa hoàng thái hậu, ông vẫn đứng về phe bà. Ông biết Louis XIII không dám triệt tiêu mẹ vì lúc ấy vua hãy còn quá trẻ và trước nay từng quá lệ thuộc mẹ. Ông tiếp tục ẩn nhẫn làm người liên lạc nhỏ bé giữa đức vua và hoàng thái hậu. Đến năm 1622, nhờ những liên minh hùng mạnh với La Mã, hoàng thái hậu phục hồi uy lực, và Richelieu được thụ phong hồng y.

Giờ đây tuy đã lên ngôi vua và không cần mẹ làm nhiếp chính, song Louis XIII vẫn rất non nớt và luôn hỏi ý kiến mẹ đối với những vấn đề quan trọng. Khi quyền lực trong triều đã bị Richelieu gom thu, Louis cảm thấy bị cô lập và chỉ còn cách duy nhất là phục tùng đức hồng y. Nghe lời mẹ, vua phong Richelieu hai chức thủ tướng và cố vấn tối cao.

Bây giờ thì Richelieu không còn cần đến hoàng thái hậu nữa. Ông không màng viếng thăm và tung hô nữa, không còn nghe ý kiến của bà, thậm chí cãi lý và làm trái lại ý bà. Ông tập trung vào nhà vua, làm cho vua cảm thấy không thể sống một ngày thiếu ông được. Richelieu lập ra nhiều kế hoạch to tát, chẳng hạn như tiến công bọn Huguenot và cuối cùng là tuyên chiến với Tây Ban Nha. Quy mô rộng lớn của các chiến dịch ấy lại càng khiến Louis lệ thuộc vào Richelieu, người duy nhất có khả năng giữ vững trật tự trong vương quốc. Vì vậy suốt 18 năm sau đó, Richelieu tiếp tục khai thác thế yếu của vua, trị vì và định hình nước Pháp theo ý mình.

Diễn giải

Dưới nhãn quan của Richelieu, mọi thứ giống như chiến dịch quân sự, và với ông, bước hành quân chiến lược quan trọng nhất là phát hiện ra điểm yếu của đối phương để chọc mạnh vào. Từ rất sớm, ông luôn tìm mắt xích yếu nhất và đó chính là hoàng thái hậu. Ở bề ngoài thì Marie không hề yếu ớt - bà cai quản cả cậu con và nước Pháp. Nhưng Richelieu biết rằng bà chỉ là một phụ nữ thiếu tự tin, luôn cần sự chăm sóc của phái nam. Ông liền phô diễn tất cả tình cảm kính mến, thậm chí nịnh hót tình nhân Concini của bà. Ông nhìn nhận sẽ có ngày Louis nắm lại hết quyền bính, nhưng đồng thời ông biết nhà vua rất kính ái mẫu thân, và sẽ luôn là đứa trẻ đối với bà. Vì vậy muốn điều khiển được Louis, ông không chọn cách tranh thủ sự chiếu cố, vốn có thể thay đổi đầu hôm sớm mai, mà phải tác động đến hoàng thái hậu.

Một khi đã đạt được vị trí cần có - thủ tướng - Richelieu liền hất chân hoàng thái hậu để tập trung vào mắt xích yếu tiếp theo: tính cách của nhà vua. Trong vua luôn tồn tại một phần tâm lý của đứa trẻ bất lực cần được bảo hộ bởi một quyền lực cao hơn. Richeulieu đã thiết lập quyền lực và thanh danh trên nền tảng nhược điểm của nhà vua.

Bạn luôn nhớ rằng khi vừa bước vào một triều đình nào đó, thì hãy phát hiện ngay mắt xích yếu nhất. Người có vẻ nắm quyền lại ít khi nào là vua, mà kẻ nào khác sau bức màn nhung - có thể đó là tên hề của buổi chầu, vị sủng thần hay viên thái giám. Có khả năng nhân vật này còn nhiều nhược điểm hơn cả nhà vua, vì quyền lực của hắn tùy thuộc đủ loại yếu tố thất thường mà hắn không thể kiểm soát.

Cuối cùng, khi đối mặt với loại nhân vật trẻ con bất lực không biết phải quyết định ra sao, ta hãy thao túng điểm yếu đó để xui hắn có những quyết định táo bạo. Như vậy hắn sẽ lại còn lệ thuộc ta nhiều hơn, vì ta là một "người lớn" mà họ có thể nương tựa.

Nhân bản giấy bạc

Tháng 12 năm 1925, tân khách tại khách sạn sang trọng nhất khu Palm Beach bang Florida tò mò quan sát một gã đàn ông đi xe Rolls Royce do một tài xế người Nhật lái. Gã đẹp trai này rất lịch lãm phong lưu, liên tục nhận điện tín. Họ nghe đồn đó là Bá tước Victor Lustig, xuất thân từ một trong những gia tộc giàu có nhất châu Âu - nhưng đó là những thông tin duy nhất mà họ có được.

Vì vậy mà ta tưởng tượng là họ ngạc nhiên xiết bao khi ngày kia Lustig đi thẳng đến gặp một trong những vị khách tầm thường nhất khách sạn, người tên là Herman Loller, giám đốc một công ty công trình. Loller mới phất lên gần đây cho nên rất cần phát triển những mối quan hệ xã hội. Ông ta cảm thấy được vinh dự và ít nhiều e dè khi được Lustig chủ động đến làm quen. Chỉ vài ngày sau là họ đã là bạn bè với nhau.

Loller tất nhiên tâm sự rất nhiều và đêm kia ông thú nhận rằng việc làm ăn cũng không mấy sáng sủa, trước mắt chỉ toàn rắc rối. Lustig bảo là mình cũng gặp vấn đề về tài chính - bọn Cộng sản đã tịch thu hết địa ốc của gia đình cùng với tài sản riêng của ông. Hiện giờ ông đã quá tuổi để bắt đầu ngành kinh doanh mới hoặc để đi làm kiếm tiền. May thay Lustig tìm ra được giải pháp, đó là một "máy sản xuất tiền".

"Ông làm tiền giả sao?" Loller e sợ thì thầm.

Không, Lustig giải thích rằng qua một tiến trình hóa học bí mật, cái máy đó có thể nhân bản bất kỳ loại tiền giấy nào với độ chính xác tuyệt đối. Chỉ cần cho vào một tờ đô la thì sáu giờ đồng hồ sau bạn được hai tờ giống nhau y chang. Ông kể lại cách đưa lậu cái máy đó ra khỏi châu Âu, cách bọn Đức Quốc Xã đã triển khai cái máy để làm xói mòn nền kinh tế Anh Quốc, và gần nhất là ông đã nhờ nó để sống khỏe vài năm gần đây, vân vân. Khi Loller đòi xem biểu diễn thử, hai người liền vào phòng của Lustig, và vị bá tước mang ra một cái hộp gụ tuyệt đẹp có nhiều rãnh, có gắn tay quay và mặt số đồng hồ. Loller quan sát Lustig cho vào khe một tờ đôla. Sáng hôm sau Lustig rút ra hai tờ hãy còn ẩm hóa chất.

Lustig đưa hai tờ giấy bạc cho Loller mang ra ngân hàng địa phương, và ngân hàng thản nhiên chấp nhận chúng. Đến đây thì Loller hết lời năn nỉ mua lại chiếc máy này. Bá tước nhấn mạnh là trên đời chỉ có một chiếc duy nhất, nên nhà doanh nghiệp liền ra giá 25.000 USD (tương đương 400.000 hiện nay). Đến mức đó mà Lustig vẫn tỏ vẻ miễn cưỡng, thú nhận rằng ông mắc cỡ khi giữa bạn bè với nhau mà nói chuyện tiền bạc. Rốt cuộc thì Loller nài nỉ quá, ông ưng thuận: "Nói cho cùng thì anh cũng chẳng mất đi đâu. Chỉ trong vài ngày là anh thu hồi lại được số tiền đã trao cho tôi, bằng cách in thêm những tờ giấy bạc." Buộc Loller thề độc là không bao giờ tiết lộ sự hiện diện của chiếc máy cho bất kỳ ai, Lustig mới nhận tiền. Chỉ nội trong ngày ông trả phòng khách sạn.

Diễn giải

Bá tước Lustig có mắt tinh đời phát hiện những điểm yếu của thiên hạ. Mọi động thái nhỏ nhất cũng không thoát khỏi mắt ông ta. Chẳng hạn như ông thấy Loller cho người hầu bàn tiền "boa" quá hậu hĩnh, hùng hồn chuyện vãn với viên quản lý, rồi oang oang về chuyện làm ăn của mình. Qua đó Lustig biết Loller cần sự nhìn nhận của xã hội, cần người khác tôn trọng mình vì mình giàu có. Ngoài ra tay này còn thường xuyên thiếu tự tin. Lustig chủ động đến khách sạn để săn mồi. Ông phát hiện Loller là gã thơ ngây lý tưởng, một người khao khát tìm được ai đó để thỏa nỗi trống vắng tâm lý.

Lustig biết rằng khi kết bạn với Loller thì Loller lập tức được người khác kính trọng theo. Với tư cách là một bá tước, Lustig cũng đưa doanh nhân mới phất này vào thế giới lung linh của sự hưng vượng một thời vang bóng. Và phát súng ân huệ chính là cái máy có thể cứu vãn thế nguy nan của Loller, thậm chí đưa ông ta lên ngang hàng với Lustig, vì bản thân Lustig

cũng phải nhờ đến cái máy ấy để duy trì địa vị.

Khi tìm kiếm đối tượng cả tin, bạn hãy chú ý những người bất mãn, bất hạnh, bất an. Dạng người như vậy rất nhiều điểm yếu, nhiều nhu cầu để bạn thỏa.

* Phi đội mỹ nhân

Năm 1559, Vua François nước Pháp tử thương trong một trận đấu hữu nghị. Người con trai kế vị lấy vương hiệu François II, nhưng thật ra người đứng sau rèm nhiếp chính lại là Hoàng Thái hậu Catherine de Médici, từ lâu đã chứng tỏ tài năng chính sự. Năm sau khi François II băng hà, em trai là Charles IX mới lên mời nên Catherine tiếp tục nắm quyền.

Mối đe dọa quyền lực của Catherine xuất phát từ Antoine de Bourbon, vua xứ Navarre, và người em Louis, vương tử xứ Condé, vì cả hai đều có khả năng đòi quyền nhiếp chính thay cho Catherine, bởi lẽ Hoàng Thái hậu là người Italia. Catherine nhanh chóng bổ nhiệm Antoine làm phó toàn quyền của cả vương triều, một tước vị có vẻ thỏa mãn tham vọng của ông ta. Cũng có nghĩa là ông ta thường xuyên có mặt trong triều, nhờ vậy Catherine dễ bề theo dõi.

Hành động thứ hai của Catherine còn khôn ngoan hơn: Antoine nổi tiếng dại gái, vì vậy Catherine cáp ngay cô hầu đẹp nhất, Louise de Rouet, cho ông ta. Trở thành người đầu ấp, tay gối của Antoine, Louise báo cáo nhất cử nhất động của Antoine cho Catherine. Nước cờ này thành công đến nỗi Catherine tìm một mỹ nữ khác ghép cho Vương tử Condé, từ đó hình thành nhóm escadron volant (phi đội) khét tiếng, chuyên mê hoặc những con dê khả nghi để dễ bề kiểm soát.

Năm 1572, Catherine gả con gái là Marguerite de Valois cho Henri, con của Antoine, đồng thời là tân vương xứ Navarre. Gia đình Bourbon này trước nay luôn đấu tranh với bà, do đó rất nguy hiểm khi đặt họ gần miếng mồi quyền lực như thế. Vì vậy ngay sau đó bà lập tức biệt phái thành viên cao tay ấn nhất của phi đội theo mê hoặc Henri: Charlotte de Beaune Semblançay, nữ nam tước xứ Sauves. Chỉ ít lâu sau, nhật ký của tân nhân Marguerite de Valois đã xuất hiện dòng: “Madame de Sauves đã làm chồng tôi chết mê chết mệt đến nỗi chúng tôi không còn ngủ chung, thậm chí cũng không nói chuyện với nhau.”

Charlotte hết sức tài ba nên giữ được Henri dưới quyền kiểm soát của

Catherine. Khi người con trai út của hoàng thái hậu là Công tước xứ Alençon trưởng thành và có khuynh hướng thân cận với Henri, và sợ cả hai âm mưu chống mình nên lệnh cho Charlotte kiêm luôn anh trai tơ mới lớn này. Charlotte bản lĩnh đến nỗi anh ta mê như điếu và muốn độc quyền với nàng, từ đó xung đột với Henri khiến cho tình bạn tan vỡ, và tan vỡ theo là mọi rủi ro mưu lược.

Diễn giải

Catherine đã chứng kiến tác động của một tình nhân đối với người đàn ông quyền lực: Chính chồng nàng, Henri II, đã thương yêu vương phi Diance de Poitiers mê mệt. Từ kinh nghiệm đó, Catherine biết rằng một người đàn ông như Henri muốn cảm thấy mình chinh phục được trái tim người phụ nữ là nhờ những tính chất đàn ông chứ không phải bằng quyền cao chức trọng. Và cái huyệt tử lại ẩn trong nhu cầu đó: Nếu người phụ nữ đóng trọn vai người bị chinh phục thì gã gà tồ kia sẽ mất cảnh giác, không ngờ rằng dần dà mình bị người tình điều khiển, như Diane đã điều khiển Henri.

Nhờ thuộc lòng bài học đó, Catherine đã biết cách chuyển điểm yếu thành thế mạnh, dùng nó làm phương tiện chinh phục bọn đàn ông: Catherine sẽ tháo lồng cho “phi đội” lên đường mê hoặc những ông nào có cùng nhược điểm như chồng bà.

Bạn để ý tìm những lực đam mê và ám ảnh mà con người khó kiểm soát. Đam mê càng lớn thì đối tượng càng dễ bị tổn thương. Điều này mới nghe qua rất lạ, vì những người đam mê thường có vẻ mạnh mẽ. Thật ra họ chỉ đóng kịch, đánh lạc hướng không cho thiên hạ thấy điểm yếu. Từ ngàn xưa, chính cái nhu cầu chinh phục phụ nữ đã hé lộ điểm yếu của đàn ông và khiến họ trở thành khờ khạo. Bạn hãy tìm nhược điểm nổi bật nhất của họ - lòng tham, dục lạc, sợ hãi. Đó là những loại tình cảm mà họ khó che đậy, và ít khả năng kiểm soát. Và điều gì mà thiên hạ không kiểm soát được thì bạn kiểm soát giùm.

* Arabella Huntington muốn được nhìn nhận

Arabella, vợ của nhà tài phiệt ngành đường sắt Collis Huntington, xuất thân từ tầng lớp bình dân và luôn chòi đạp vươn lên để được giới thượng lưu công nhận. Khi bà mở dạ tiệc tiếp tân tại tư gia nằm trong khu sang trọng của San Francisco, thành phần thượng lưu và ưu tú ấy ít khi nào đến dự. Đa số họ nghĩ rằng bà chỉ là thứ làm giàu nhờ đào vàng, chứ không cùng đẳng cấp với họ. Nhìn vào của cải kếch sù của chồng bà, các nhà buôn tranh cũng chịu

khó đối xử lịch sự với bà, song họ cũng không giấu được sự trịch thượng đối với thứ nhà giàu mới phất. Trong số này chỉ có một người đối xử khác hẳn: Joseph Duveen.

Trong vài năm đầu lui tới nhà bà, Duveen không gạ bán các tác phẩm đắt tiền. Ngược lại hắn sẵn sàng hướng dẫn bà đến những cửa hàng sang trọng, nói chuyện huyên thuyên về những ông hoàng bà chúa mà hắn quen biết, và vân vân. Arabella nghĩ rằng cuối cùng rồi cũng có người xem mình là bình đẳng, thậm chí là kẻ bề trên trong giới thượng lưu này.

Nhưng trong khi không gạ bán tranh, Duveen lại tinh vi uốn nắn bà theo phong cách và khẩu vị nghệ thuật mà hắn muốn – chẳng hạn như tranh đẹp nhất tức là tranh cao giá nhất. Sau khi Arabella đã chịu ảnh hưởng sâu đậm, Duveen lại xử sự như thể trước nay cái gu nghệ thuật của bà luôn là số một.

Khi Collis Huntington qua đời vào năm 1900, tất nhiên Arabella thừa hưởng tất cả gia tài. Bà bắt đầu mua thật nhiều tranh quý, và chỉ mua của Duveen. Nhiều năm sau đó, hắn bán cho bà bức Blue Boy của Gainborough với giá kỷ lục, và càng kỷ lục hơn với một gia đình trước nay chưa hề quan tâm đến việc sưu tập tranh.

Diễn giải

Với con mắt tinh đời, Joseph Duveen hiểu ngay con người của Arabella và biết búng vào sợi dây nào: Bà ta muốn được xem là kẻ quan trọng, cả trong nhà và ngoài phố. Luôn mặc cảm về xuất xứ, bà ta cần sự nhìn nhận của tầng lớp mà mình mới vươn tới. Duveen kiên nhẫn chờ đợi. Thay vì nôn nóng nhào vô thuyết phục bà mua tranh, hắn tác động tinh tế đến tử huyệt của bà. Hắn làm cho bà cảm thấy rằng mình được sự quan tâm của gã chơi tranh này không phải vì bà là vợ của tay tài phiệt, mà nhờ vào đặc điểm riêng – và chính điều này đã làm bà xiêu lòng. Duveen chưa bao giờ đối xử với Arabella theo kiểu hạ mình hay chiếu cố. Thay vì giảng giải như thầy với trò, hắn gián tiếp để cho mưa lâu thấm đất. Kết quả là bà trở thành một trong những khách hàng sộp nhất.

Thiên hạ có nhu cầu được nhìn nhận, được khẳng định, được người chung quanh thấy mình quan trọng, đó là loại tử huyệt cho ta ấn vào. Lý do thứ nhất là vì nhu cầu này gần như là phổ biến khắp thế giới, thứ hai là vì quá dễ tác động. Tất cả những gì ta cần làm là khiến cho mọi đối tượng cảm thấy họ có lý về phong cách hay khẩu vị, họ thông minh hơn, hoặc vị trí xã hội ngon lành hơn người khác. Khi cá đã cắn câu rồi thì ta có thể rê nhấp nhiều lần,

năm này qua tháng khác – ta đang đóng một vai trò tích cực, mang đến cho họ những gì họ không tự có được. Họ không ngờ là ta đang quay họ như dế, mà cho dù có biết đi nữa thì họ cũng không màng, bởi vì nhờ ta mà họ cảm thấy tự tin, an tâm, và họ sẽ bằng lòng về cái giá phải trả.

* Tử huyệt của vua

Năm 1862 Bismarck được Vua William nước Phổ phong chức thủ tướng kiêm bộ trưởng ngoại giao. Ông ta nổi tiếng táo bạo, tham vọng và quan tâm sâu sắc đến việc củng cố tăng cường sức mạnh quân đội. Hành động bổ nhiệm này khá nguy đối với nhà vua, bởi vì trong chính phủ và nội các có rất đông thành phần theo khuynh hướng tự do vốn là những chính khách trước nay luôn muốn hạn chế quyền lực của nhà vua. Trước nay Hoàng hậu Augusta luôn buộc vua phải phục tùng, và bà ngăn cản việc bổ nhiệm Bismarck, song lần này William kiên quyết bảo vệ ý kiến.

Chỉ một tuần sau khi nhậm chức, Bismarck có bài phát biểu ngẫu hứng với khoảng một tá bộ trưởng để thuyết phục họ tăng cường quân số. Ông kết thúc bằng lý luận: “Những vấn đề quan trọng của thời đại sẽ được quyết định, không phải bằng bài diễn văn và nghị quyết của đa số, mà bằng sắt và máu.”

Bài phát biểu trên được lan truyền khắp nước Đức. Hoàng hậu hét toáng với nhà vua rằng Bismarck chỉ là tên quân phiệt man rợ định nắm quyền kiểm soát nước Phổ, và buộc nhà vua phải cách chức hắn. Nhóm tự do trong chính phủ cũng theo phe Hoàng hậu. Họ phản đối kịch liệt đến mức William sợ phải kết liễu cuộc đời trên đoạn đầu đài như Louis XVI, nếu cứ khư khư để cho Bismarck làm thủ tướng.

Bismarck biết mình phải lập tức tác động nhà vua. Ông cũng hiểu là mình đã quá đà dùng lời đao to búa lớn. Tuy nhiên khi suy tính chiến lược, ông quyết định không nhận lỗi và phải làm điều ngược lại. Bismarck hiểu nhà vua rất rõ.

Khi hai người gặp nhau, y như rằng William đã bị hoàng hậu làm cho rối lòng. Ông nhắc lại nỗi lo sợ bị hành quyết. Nghe xong, Bismarck bình tĩnh đáp: “Vâng, nếu như thế thì chúng ta sẽ chết! Trước sau gì chúng ta cũng phải chết, và liệu có cái chết nào hào hùng hơn không? Tôi sẽ chết trong khi đấu tranh bảo vệ chính nghĩa của đức vua, của chủ nhân tôi. Bệ hạ sẽ chết khi dùng máu của chính mình để chứng thực những quyền lực hoàng gia mà Thượng đế đã ban tặng. Cho dù trên đoạn đầu đài hay ngoài chiến trận cũng

không có gì khác, khi ta hiến dâng thân thể và sinh mệnh vì những quyền lực mà Thượng đế đã ban tặng!" Và Bismarck cứ tiếp tục như thế, nhấn mạnh đến ý thức về danh dự và uy phong khi William lãnh đạo quân đội. Làm sao mà nhà vua có thể để cho bọn họ xô đẩy hoài mình như vậy? Liệu danh dự của nước Đức không quan trọng hơn việc hơn thua bằng lời qua tiếng lại?

Bismarck không chỉ khuyên vua kháng lại ý kiến của hoàng hậu và nghị viện, ông còn thuyết phục ngài tăng cường quân lực, vốn là mục tiêu tối hậu của ông ta.

Diễn giải

Bismarck biết rằng vua cảm thấy bị mọi người xung quanh thúc ép. Ông biết vua đã qua quá trình đào tạo về quân sự và có ý thức sâu sắc về danh dự, do đó cảm thấy xấu hổ khi yếu đuối trước áp lực của vợ và chính phủ. William luôn thầm mong trở thành một vị vua hùng mạnh và vĩ đại nhưng lại không dám biểu lộ vì sợ kết liễu cuộc đời theo kiểu Louis XVI. Trong khi một người bình thường vẫn làm hùm làm hổ để che giấu sự hèn nhát, ngược lại sự rụt rè của William lại che đậy những nhu cầu vỗ ngực xưng hùng.

Bismarck biết rằng đằng sau cái vẻ bề ngoài yêu hòa bình ấy, William rất khao khát vinh quang, vì vậy ông ta đánh ngay vào tử huyệt: Tác động đến sự thiếu tự tin về tính đàn ông, để cuối cùng đẩy nhà vua vào ba cuộc chiến liên tiếp và việc tạo lập đế chế Đức.

Tính nhút nhát là nhược điểm tiềm năng cho ta khai thác. Những tâm hồn yếu đuối thường khao khát trở thành điều hoàn toàn ngược lại – trở thành những Napoléon. Nhưng họ lại thiếu nghị lực nội tại. Ta có thể trở thành "cái Napoléon" của họ, giục họ thực thi những hành động táo bạo nào phục vụ mục tiêu của ta, trong khi làm cho họ lệ thuộc ta.

Điều bạn cần ghi nhớ là: Đừng tin vào vẻ bề ngoài, mà hãy suy tìm điều ngược lại.

Hình ảnh:

Đinh ốc cánh bướm. Kẻ thù của bạn có những bí mật mà hắn tưởng giữ riêng mình. Nhưng những bí mật ấy sẽ lộ ra bằng cách nào hắn không rõ. Đâu đó có một cái khía như trên đầu đinh ốc, đó chính là điểm yếu trong tâm hồn hay trên cơ thể hắn. Khi tìm ra được khía đó rồi, bạn chỉ việc cho móng tay vào vặn là tùy ý điều khiển hắn.

Ý kiến chuyên gia:

Hãy suy tìm con ốc cánh bướm của mỗi người. Đó là nghệ thuật thúc đẩy lòng họ hành động. Nghệ thuật này cần nhiều tài ba hơn là tính cương quyết. Với từng người, ta phải biết tác động vào chỗ nào. Mỗi lựa chọn đều có một động cơ đặc biệt thay đổi tùy theo sở thích. Ai ai cũng đều là người sùng bài, kẻ thì sùng bái tư lợi, người lại đặc biệt háo danh, đa phần ham mê dục lạc. Tài ba ở chỗ phát hiện ra đối tượng sùng bái để thao túng chúng. Biết được động cơ chủ đạo của mỗi người, xem như ta nắm được chìa khóa xoay chuyển quyết tâm của người ấy.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Thao túng nhược điểm của người khác luôn tiềm tàng một mối nguy: Ta có thể gây ra một hành động không thể chống chế nổi.

Trong trò chơi quyền lực, ta luôn trù tính trước nhiều bước và lên kế hoạch thích hợp. Thiên hạ dễ bị cảm xúc tác động và không có khả năng trù tính như ta, và đó là điều để cho ta khai thác. Nhưng khi thao túng nhược điểm của họ, nghĩa là lĩnh vực mà họ ít có khả năng làm chủ nhất, coi chừng ta sẽ làm bộc phát những loại cảm xúc khả dĩ làm đảo lộn mọi kế hoạch. Thuyết phục người khác hành động táo bạo, coi chừng họ đi quá xa; thỏa mãn nhu cầu được quan tâm và nhìn nhận, họ có thể đòi hỏi nhiều hơn mức ta muốn thỏa. Nhân tố trẻ con bất lực có thể quật ngược lại ta.

Nhược điểm càng đậm đà cảm xúc thì nguy hiểm tiềm tàng càng to lớn. Vậy bạn hãy ý thức giới hạn của trò này và đừng bao giờ bị lôi cuốn bởi hành động giật dây kẻ khác. Bạn mưu cầu quyền lực, chứ không mưu cầu men say điều khiển thiên hạ.

NGUYÊN TẮC 34

HÃY CƯ XỬ NHƯ VUA,NẾU MUỐN ĐƯỢC ĐỐI XỬ NHƯ VUA

Phong thái của bạn có thể quyết định cách mọi người cư xử với bạn: Luôn có vẻ tầm thường thô thiển, rốt cuộc bạn sẽ bị người khác xem thường. Bởi vì một vị vua tôn trọng chính mình và khiến cho người khác cũng tôn trọng ông ta. Khi cư xử vương giả và tin vào quyền lực của mình, bạn khiến mọi người nghĩ rằng số của bạn là phải đội vương miện.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Tháng 7 năm 1830, cách mạng nổ ra ở Paris và vua Charles X phải thoái vị. Một ủy ban đặc biệt gồm các thẩm quyền cấp cao họp lại để chọn ra người kế vị, và người được lựa chọn là Louis-Philippe, công tước vùng Orléans.

Ngay từ đầu, rõ ràng Louis-Philippe sẽ không như những ông vua trước kia, không chỉ vì ông xuất thân từ một nhánh khác của hoàng tộc, hoặc vì ông không kế vị ngai vàng: Ông được một ủy ban trao vương miện, và việc này khiến nhiều người đặt lại vấn đề chính thống.

Louis-Philippe khác với các tiên vương ở chỗ ông không thích lễ nghi và cân đai áo mão. Ông có nhiều bạn trong chốn ngân hàng hơn là ở giới quý tộc, và ông cũng không tạo ra những phép tắc hoàng gia mới như Napolépon từng làm, mà lại giảm thiểu tầm quan trọng của vương vị để thoải mái hơn khi hòa nhập với các doanh nhân và giới trung lưu. Bởi vậy khi nghĩ về Louis-Philippe, mọi người không liên tưởng đến vương miện và vương trượng, mà nghĩ đến cái nón xám và cây dù, những vật dụng thường dùng khi ông dạo phố Paris, như thể một tay trưởng giả đang bách bộ.

Khi mời James Rothschild đến cung điện, Louis-Philippe đối xử ngang hàng với tay đại tài phiệt này. Và không như bất kỳ những vị vua nào trước đó, Louis-Philippe không chỉ nói chuyện làm ăn với Rothschild, mà thật ra ông nói rặt mỗi chủ đề đó.

Triều đại của “vua trưởng giả” càng lê lết, nhân dân càng coi thường ông. Giới quý tộc không thể chịu được hình ảnh một vị vua không vương giả, và chỉ vài năm sau họ chống lại ông. Trong khi đó giai cấp ngày càng đông những người nghèo, kể cả bọn cực đoan từng tống khứ Charles X lại không

hài lòng với một lãnh đạo vua không ra vua, mà cũng không phải là người của đông đảo quần chúng. Còn giới chủ ngân hàng sớm nhận ra rằng chính họ mới là thành phần điều khiển đất nước, chứ không phải là vua, vì vậy họ ngày càng xem thường ông.

Cuối cùng những nổi loạn của thợ thuyền xuất hiện trở lại, và Louis-Philippe mạnh tay đàn áp họ. Nhưng ông mạnh tay như thế để bảo vệ cái gì? Không phải bảo vệ chế độ quân chủ mà ông không thiết tha, cũng không bảo vệ nền công hòa dân chủ mà vương quyền của ông chống lại. Hình như điều mà ông thực sự bảo vệ lại là của cải tài sản của chính ông và của bọn chủ ngân hàng – vốn không thể động viên được lòng trung của quần chúng.

Đầu năm 1848, mọi tầng lớp nhân dân Pháp bắt đầu biểu tình đòi cải tổ bầu cử để đất nước thật sự dân chủ. Dần dà những cuộc biểu tình đó bạo lực hơn. Để vỗ an dân chúng, Louis-Philippe cách chức thủ tướng và thay thế bằng một người theo khuynh hướng tự do. Nhưng động thái này tạo phản ứng ngược: Nhân dân cảm thấy họ có thể thúc ép vua.

Biểu tình biến thành cách mạng. Đêm 23 tháng 2, đông đảo quần chúng Paris bao vây cung điện. Với quyết định đột ngột làm mọi người sững sờ, Louis-Philippe thoái vị ngay đêm đó và lưu vong sang Anh. Ông không có người kế vị, thậm chí không gợi ý người kế vị - nguyên bộ máy chính phủ cuốn gói ra đi như gánh xiếc rời làng.

Diễn giải

Louis-Philippe chủ động xóa nhòa vầng hào quang mà vua chúa nào cũng tự nhiên có được. Xem thường tính biểu trưng của sự lớn lao cao cả, ông tin là một thế giới mới đang ló dạng, và kẻ lãnh đạo phải giống như mọi dân thường. Ông có lý: Một thế giới mới không có vua chúa đang trên đà hình thành. Tuy nhiên ông sai lầm trầm trọng khi tiên đoán một sự đổi thay trong cách vận hành quyền lực.

Thoạt đầu nhân dân Pháp cũng thấy vui vui khi có vị vua che dù đội nón, nhưng dần dà họ bất mãn ra mặt. Họ thừa biết tuy ra vẻ, nhưng thật ra không hoàn toàn giống họ - rằng nón và dù kia chỉ là cái mẹo để dụ họ tưởng là đất nước đột nhiên công bằng hơn. Dù thao thì nhân dân Pháp cũng muốn rằng kẻ trị vì họ cũng phải đường bệ, cũng phải ít nhiều “ăn sân khấu”. Thậm chí một kẻ cực đoan như Robespierre, hoặc như Napoléon cũng hiểu điều ấy, khi ông chuyển nền cộng hòa cách mạng thành chế độ quân chủ. Quả thật ngay sau khi Louis-Philippe rời sân khấu, người Pháp tỏ rõ mong muốn thật sự

của họ: Họ bầu ngay cháu của Napoléon làm tổng thống. Mặc dù ông này không tiếng tăm gì, song nhân dân muốn tái tạo vầng hào quang của cựu hoàng, xóa tan hồi ức không đẹp về một vị "vua trưởng giả".

Người quyền lực có thể muốn ra vẻ mình cũng bình dân, họ cố gắng tạo ảo tưởng rằng mình với nhân dân tuy hai mà một. Nhưng nhân dân sẽ nhanh chóng phát hiện ra sự màu mè đó. Nhân dân hiểu rằng mình không được thêm chút quyền lợi nào, mà động tác giả ấy chỉ dụ mình lầm tưởng là cùng sẻ chia số phận với người quyền lực. Muốn ra vẻ bình dân coi cho được thì phải làm theo kiểu Franklin Roosevelt. Tổng thống thành thật để cho dân chúng hiểu rằng tận đáy lòng, ông vẫn là tầng lớp thượng lưu, nhưng thực sự chia sẻ mọi giá trị và mục đích với dân. Ông chưa bao giờ giả vờ xóa đi khoảng cách giữa mình và quần chúng.

Những lãnh tụ nào định xóa nhòa khoảng cách ấy bằng cách giả vờ thân thiện với dân, thì sẽ mất dần khả năng làm cho dân sợ, dân thương, hoặc trung thành. Ngược lại dân chỉ khinh thường mà thôi.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Khi Christopher Columbus đang cố tìm nguồn tài trợ cho những chuyến du hành, nhiều người xung quanh tưởng ông xuất thân từ giới quý tộc Italia. Sau đó lịch sử cũng phần nào ghi nhầm như vậy, xuất phát từ tiểu sử của Columbus do con ông viết ra sau khi ông chết. Theo đó, Columbus là hậu duệ của bá tước Colombo của lâu đài Cuccaro tại Montferrat. Rồi Colombo được tương truyền là con cháu của tướng La Mã Colonius lừng danh, có anh em họ được cho là hậu duệ của hoàng đế Constantinople. Quả là một gia phả đáng kính.

Nhưng trên thực thế Columbus là con trai của Domenico Colombo, một người thợ dệt tầm thường, từng mở quán rượu kiếm sống, và vào thời điểm đó đang bán phô-mai để độ nhật.

Chính Columbus tự tạo ra truyền thuyết về dòng dõi quý tộc, vì từ rất sớm, ông cảm thấy định mệnh đã chọn mình làm đại sự, và rằng ít nhiều mình cũng có dòng máu hoàng gia trong huyết quản. Vì vậy ông cũng xử sự như thể mình thuộc dòng dõi quý nhân. Ông rời quê hương Genoa sang Lisbon định cư, sử dụng cái lý lịch ngụy tạo kia để cưới con gái một gia đình danh giá, rất thân thiết với hoàng tộc Bồ Đào Nha.

Nhờ nhà vợ, ông được diện kiến vua João II. Columbus liền làm tấu chương

xin tài trợ các chuyến hải hành nhằm tìm ra lộ trình ngắn hơn sang châu Á. Ông cam đoan tất cả những vùng mới khai phá sẽ mang tên nhà vua Bồ Đào Nha, nhưng đáp lại vua phải phong ông nhiều chức tước nghe rất rổn rảng.

Columbus mạnh dạn thỉnh cầu mặc dù ông chỉ là một tên thương buôn tầm thường, hầu như chưa biết gì về hàng hải, không sử dụng được thước đo độ, thậm chí chưa bao giờ lãnh đạo một nhóm người.

Khi Columbus nói xong, João II mỉm cười: Nhà vua nhã nhặn từ chối yêu cầu của gã thương buôn, nhưng vẫn để ngỏ cánh cửa của tương lai. Ở đây có lẽ Columbus đã để ý thấy một điều ông không bao giờ quên: Cho dù chưa chấp thuận lời thỉnh cầu, song nhà vua xem chúng là chính đáng. Nhà vua không cười nhạo những yêu cầu đó, cũng không thắc mắc gì về khả năng cũng như lý lịch của gã lái buôn. Thật ra vua khá ấn tượng vì những thỉnh cầu táo bạo, và cảm thấy khoan khoái trước một người dám hành động tự tin như vậy.

Cuộc diện kiến này giúp Columbus khẳng định rằng trực giác của mình đúng: Khi đòi hái mặt trăng, vị trí ông lập tức thăng tiến, vì nhà vua giả định rằng từ khi một người chỉ có điên mới đặt giá quá cao như vậy cho bản thân mình (mà Columbus đâu có vẻ gì điên), ắt hẳn hắn ít nhiều xứng đáng với cái giá ấy.

Vài năm sau Columbus sang Tây Ban Nha, sử dụng các quan hệ Bồ Đào Nha để xâm nhập triều đình, nhận được sự trợ giúp từ những nhà tài phiệt nổi tiếng, được ngồi chung mâm với ông hoàng bà chúa. Với ai, Columbus cũng lặp lại những thỉnh cầu cũ. Nhiều người, chẳng hạn như Công tước vùng Medina, dù rất muốn nhưng không thể ban cho Columbus những chức tước cao quý. Nhưng Columbus không nản chí và quay sang tập trung vào Hoàng hậu Isabella.

Đến năm 1492 khi dẹp xong loạn Moor và nhẹ gánh tài chính, hoàng hậu chấp nhận tài trợ các chuyến hải hành và ban tước cho Columbus. Khi thất bại với những chuyến đầu, ông còn xin tăng tài trợ cho những chuyến sau tham vọng hơn, và cũng được chấp thuật. Lúc ấy có lẽ hoàng hậu nghĩ rằng Columbus quả là người của những đại sự.

Diễn giải

Nếu nói về lĩnh vực thám hiểm thăm dò, Columbus cố gắng lắm cũng chỉ là tay xoàng xĩnh. Kiến thức của ông về hàng hải so ra còn kém một thủy thủ

bình thường. Nhưng ông lại là thiên tài ở lĩnh vực khác: Biết làm tăng giá trị bản thân.

Columbus có khả năng đặc biệt để mê hoặc giới quý tộc, và tất cả đều nhờ vào phong thái của ông. Người ông toát lên vẻ tự tin lớn mạnh hơn khả năng thực sự. Sự tự tin này không phải là thứ hăng máu, tự quảng cáo của người mới phất – đó là loại tự tin điềm nhiên trầm lặng. Quả thực đó đúng là thứ tự tin mà giới quý tộc thường biểu lộ. Người quyền lực ở giới quý tộc cựu trào cảm thấy không cần thiết tự chứng tỏ hay khẳng định. Họ biết, đã là dân quý phái, thì ta luôn xứng đáng được hơn thế nữa, và họ đòi hỏi được hơn thế nữa. Vì vậy với Columbus họ thấy ngay có nét giống nhau, bởi vì ông cư xử giống như họ cư xử - nổi bật giữa đám đông, có số làm đại sự.

Ta có khả năng đề ra chính cái giá của mình. Cung cách của ta nói lên cách ta tự đánh giá bản thân. Nếu ta chỉ yêu cầu tí chút, đầu thì cúi chân thì lê, thiên hạ sẽ nhìn tướng mà đoán người. Nhưng cách cư xử đó không phải là con người thật của ta, mà chỉ là hình ảnh mà ta chọn để xuất hiện trước mắt mọi người. Muốn sáng chói như Columbus ta vẫn có thể: hăng hái, tự tin, và cảm thấy rằng trời sinh mình ra là để đội vương miện.

Tất cả các bậc thầy đều có một lệ thường đáng chú ý,

làm nên nguồn sức mạnh của họ. Khi thực hiện lừa đảo,

niềm tin vào chính bản thân đã tràn ngập con người họ.

Chính niềm tin này đã diễn đạt những phép lạ và

quyến rũ những người xung quanh.

(Friedrich Nietzsche, 1844-1900)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Hồi thơ ấu, chúng ta bước vào cuộc sống thật hăm hở, kỳ vọng và khá đòi hỏi mọi thứ của thế giới bên ngoài. Dần dà, thái độ này trở thành thói quen, và nhìn chung, ta mang thói quen ấy theo những lần đầu tiên đột nhập vào xã hội, khi ta bắt đầu sự nghiệp. Nhưng khi lớn lên, chúng ta bắt đầu nếm mùi phản kháng và thất bại, rồi những kinh nghiệm ấy đã hình thành các giới hạn ngày càng vững chắc. Vì ta đã quen đòi hỏi ít hơn từ người khác, dần dà ta chấp nhận những hạn chế, mà thật ra do ta tự áp đặt. Ta bắt đầu cúi đầu, gãi tai và xin lỗi khi nói lên ngay cả lời thỉnh cầu đơn giản nhất. Muốn khắc

phục tình trạng thu hẹp tầm vóc như thế, ta phải chú ý ép buộc mình về hướng ngược lại – giảm thiểu tầm quan trọng của thất bại và phớt lờ các giới hạn, giục mình phải đòi hỏi thật nhiều và dự trù nhận được thật nhiều như hồi còn thơ ấu. Để được như vậy, ta phải áp dụng một chiến lược đặc biệt lên chính bản thân. Ta hãy gọi đó là Chiến lược Vương miện.

Chiến lược này dựa trên một chuỗi giản đơn của nhân và quả: Nếu ta tin rằng mình có số làm nên chuyện lớn, niềm tin này sẽ phát tiết, giống như cái vương miện tạo vầng hào quang quanh vị vua. Sự phát tiết ấy sẽ tác động lên những người xung quanh, và họ sẽ nghĩ là ta có lý do để tự tin như thế. Những người đội vương miện hình như không cảm thấy giới hạn nào cho những gì họ yêu cầu hay thực hiện. Chính điều này cũng tỏa ra ngoài. Giới hạn và ranh giới biến mất. Hãy áp dụng Chiến lược Vương miện và bạn sẽ ngạc nhiên về số lần hiệu nghiệm. Hãy nhìn vào ví dụ những đứa trẻ hạnh phúc hễ muốn gì là đòi nấy, và đòi gì thì được nấy. Chính những mong ước rất nhiều ấy làm cho chúng dễ thương. Người lớn thích thỏa mãn trẻ con – cũng như Isabella thỏa mãn các yêu cầu của Columbus.

Xuyên suốt chiều dài lịch sử, những cá nhân có dòng dõi tầm thường – những Theodora của Byzantium, những Columbus, Beethoven, Disraeli – đều tìm cách áp dụng Chiến lược Vương miện, tin tưởng mãnh liệt vào sự vĩ đại của bản thân, và rốt cuộc điều đó trở thánh sự thật. Ngay cả khi đang thực hiện cú lừa đảo nào đó, bạn cũng hãy cư xử như vua. Sẽ có nhiều khả năng bạn được mọi người đối xử như với vị vua thật.

Có thể vương miện sẽ tạo sự khác biệt giữa bạn và quần chúng, nhưng chính bạn sẽ làm cho sự khác biệt ấy trở thành hiện thực: Bạn phải cư xử khác hơn để chứng minh sự khác biệt ấy. Bạn có thể chọn phong thái cao cả, cho dù trong bất kỳ tình huống nào, Louis-Philippe để cho nhân dân thấy ông không có gì khác so với đám đông, vì vậy khi thần dân đe dọa là ông suy sụp ngay. Quần chúng cảm được điều này và nhào tới. Không có tác phong cao cả lẫn sự kiên trì tiến tới mục tiêu, ông trông giống như kẻ mạo danh chứ không phải vua thật, vì vậy vương miện dễ dàng rời khỏi đầu ông.

Nhưng cũng đừng xin lầm phong cách vương giả với thái độ ngạo mạn. Có lẽ vua được quyền ngạo mạn, nhưng điều đó chỉ để lộ ra sự mất tự tin. Ngạo mạn là điều trái ngược với vương phong.

Haile Selassie bắt đầu trị vì Ethiopia từ năm 1930 đến suốt khoảng 40 năm sau đó. Tên thật của ông từ hồi thanh niên là Lij Tafari. Tuy xuất thân từ gia đình quý tộc nhưng ông không có cơ hội thực sự nào để nắm quyền, bởi tính

theo hệ kế vị ngai vàng của vua Menelik thì Tafari hãy còn xa lắc. Dù vậy, từ hồi còn nhỏ xíu Tafari đã biểu hiện nét tự tin và phong thái vương giả khiến mọi người đều ngạc nhiên.

Tafari nhập triều vào năm 14 tuổi và lập tức tạo ấn tượng với vua Menelik, nhất là nhờ đức tính kiên nhẫn, điềm tĩnh, và khoan thai của cậu bé. Những vương tôn công tử khác ganh tỵ và tìm cớ lấn áp nhưng Tafari không nổi giận. Đã có người linh cảm rằng sẽ có ngày cậu ta thăng tiến đến đỉnh cao, bởi vì Tafari xử sự như thể mình đã đạt đến đỉnh đó rồi.

Đến năm 1936 khi Phát-xít Italia xâm chiến Ethiopia, cậu nhỏ Tafari giờ đây mang tên Haile Selassie, lưu vong và phát biểu trước Hội quốc liên để vận động cho trường hợp của nước mình. Phe Italia cố tình bêu riếu và xúc phạm nhưng Selassie vẫn giữ thái độ cao cả, không hề nao núng. Thật ra thái độ đó là chiếc mặt nạ thích hợp khi gặp khó khăn, vẻ chừng như không có gì có thể lay chuyển được, và ta thừa thời gian để phản ứng.

Để phụ trợ cho phong thái vương giả đó, ta có thể áp dụng một số chiến lược như sau. Thứ nhất là Chiến lược Columbus: Luôn yêu cầu táo bạo. Gọi giá thật cao và không dao động. Thứ hai, đường hoàng đến gặp người có chức trách cao nhất tại chỗ. Nước cờ này lập tức đưa ta lên ngang hàng với đối tượng mà ta đang tiến công. Đây là chiến lược David chống Goliath: Khi lựa chọn một đối thủ vĩ đại, ta cũng tự khoác lên vẻ vĩ đại.

Thứ ba, tặng quà cho kẻ bề trên. Đây là chiến lược dành cho những ai có quan thầy: Tặng quà cho sếp chủ yếu là để nhắn rằng ta và sếp ngang nhau. Đây là mánh khóe cổ xưa, cho là để nhận. Khi muốn Công tước vùng Mantua trở thành người đỡ đầu, văn sĩ Pietro Arantino thời Phục hưng biết rằng nếu mình tỏ vẻ bợ đỡ luồn cúi thì ông ta sẽ đánh giá thấp. Vì vậy Arantino chọn cách tặng quà, và cụ thể là tặng các tác phẩm của người bạn họa sĩ Titian. Hành động nhận quà tạo ra một dạng bình quyền giữa công tước và văn sĩ: Công tước thoải mái vì có cảm giác rằng mình đang đối xử với người cùng giới quý phái. Chiến lược tặng quà này rất tinh tế và khôn ngoan bởi vì ta không phải cầu xin ai cả: Ta yêu cầu được giúp đỡ một cách đường hoàng, hàm chứa nét bình quyền giữa hai người, trong đó một người tình cờ có nhiều tiền hơn người kia mà thôi.

Hãy nhớ bạn là người định giá cho chính mình. Đòi hỏi ít hơn thì bạn sẽ được ít hơn. Đòi hỏi cao hơn là dấu hiệu rằng bạn đáng đồng tiền bát gạo. Ngay cả khi từ chối, những người từ chối cũng nể bạn vì sự tự tin, và lòng kính nể đó sau này sẽ có những kết quả bất ngờ.

Hình ảnh:

Vương miện. Cứ đặt nó lên đầu là phong cách của bạn sẽ thay đổi – toát lên vẻ tự tin điềm đạm. Đừng bao giờ lộ vẻ bán nghi, đừng bao giờ mất vẻ cao cả, nếu không vương miện sẽ không nằm yên. Đừng chờ người khác đội vương miện cho mình; những đế vương vĩ đại thường giành lấy để tự đặt lên đầu.

Ý kiến chuyên gia:

Ai ai cũng nên có phong thái vương giả theo cách của riêng mình. Hãy làm sao những hành động của bạn, cho dù không phải là của vua, cũng trông rất vương giả trong lĩnh vực của chúng. Hành vi của bạn phải thật uy nghi, tư tưởng thật vĩ đại, và nhất cử nhất động đều xứng đáng làm vua, mặc dù thực tế bạn chưa phải vậy.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Mục đích khi khoác lên thái độ tự tin vương giả là để tạo sự khác biệt giữa ta với đám đông, nhưng nhớ đừng thái quá kẻo lợi bất cập hại. Đừng bao giờ nghĩ sai rằng muốn tôn ta lên thì phải đạp người khác xuống. Vả chăng cũng chẳng hay ho gì khi ta quá cao chót vót khỏi đám đông, vì như thế ta trở thành mục tiêu dễ bị bắn phá. Chưa kể có lúc điệu bộ quý tộc lại hết sức nguy hiểm.

Charles I, vua nước Anh vào thập niên 1640, khi chế định nền quân chủ đã làm nhân dân vỡ mộng và phẫn nộ. Khắp nơi nổ ra những cuộc bạo loạn cho Oliver Cromwell cầm đầu. Lúc ấy phải chi nhà vua phản ứng tinh tế hơn, chẳng hạn như chấp nhận đổi mới và bớt đi chút ít quyền lực, có lẽ lịch sử đã khác đi. Ngược lại ông lại càng bị chỉ trích thì ông càng lên màu vương giả, chừng như bị xúc phạm xâu xa khi quyền lực của ông và thể chế quân chủ thiêng liêng bị tiến công. Chính thái độ cao ngạo cứng ngắc đó làm dân càng phẫn uất và càng nổi loạn. Cuối cùng Charles mất đầu. Hãy nhớ là chỉ nên tỏa ra nét tự tin, chứ không phải ngạo mạn hoặc khinh miệt.

Cuối cùng, phải nhìn nhận rằng đôi lúc cũng có lợi khi giả vờ làm vua dân giã. Nhưng nhớ đừng làm thái quá, kẻo ta lại còn thô tục hơn cả người thô tục thì khốn. Thật ra lúc nào xã hội cũng sẵn có những kẻ thô tục hơn ta, vì vậy ta sẽ dễ dàng bị thay thế vào mùa sau bởi một kẻ trẻ hơn và thô bỉ hơn.

NGUYÊN TẮC35

CHỌN ĐÚNG THỜI CƠ

Đừng bao giờ ra vẻ vội vã vì như thế chứng tỏ ta không làm chủ bản thân, không làm chủ thời gian. Luôn tỏ ra kiên nhẫn, như thể biết trước mọi việc sẽ diễn ra theo ý ta. Hãy phát hiện thời điểm thích hợp, đánh hơi được thời thế, được xu hướng nào đưa ta đến quyền lực. Hãy biết thoái bộ nếu thời điểm chưa chín muồi, và biết giáng đòn sinh tử khi cơ hội tới.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Vào đời chỉ là một thầy giáo xoàng, Joseph Fouché lang thang từ thị trấn này sang thị trấn khác suốt gần hết thập niên 1780 để dạy toán cho trẻ nhỏ. Tiếng là thầy giáo trường dòng nhưng ông ta không là giáo sĩ và chưa bao giờ thệ nguyện đi tu – vì ông nuôi mộng lớn hơn. Kiên nhẫn chờ thời, ông để ngỏ cho mọi tùy chọn. Và khi cuộc cách mạng Pháp nổ ra vào năm 1789, Fouché biết thời cơ ấy đã đến: Rủ bỏ áo tu, để tóc thật dài, đầu hôm sớm mai ông ta trở thành dân cách mạng. Bởi vì đó là xu thế thời đại. Kết thân với lãnh tụ cách mạng Robespierre, ông ta nhanh chóng thăng tiến trong hàng ngũ những người nổi loạn. Năm 1972, thành Nantes chọn Fouches làm đại biểu tại Nghị hội Ước pháp.

Vừa đến Paris nhận ghế đại biểu, Fouché chứng kiến mối bất hòa giữa hai phe trung dung và Jacobin cấp tiến. Ông biết rằng về lâu về dài sẽ không có phe nào chiến thắng. Quyền lực ít khi nào về tay những ai khởi đầu một cuộc cách mạng, thậm chí cả những người triển khai cuộc cách mạng cũng không. Quyền lực sẽ thuộc về những thành phần nào biết kết thúc. Đó là phe mà Fouché chọn để theo.

Kế hoạch thời gian của ông thật kỹ lưỡng: Khởi đầu là thành phần trung dung, bởi vì lúc ấy phe trung dung là đa số. Tuy nhiên khi đến lúc phải bàn bạc xem có nên xử trảm vua Louis XVI, Fouché thấy nhân dân đều muốn đầu rơi, vì vậy ông bỏ lá phiếu quyết định cho án tử hình. Lúc này ông lại thuộc về phe cực đoan. Nhưng khi tình thế càng lúc càng căng ở Paris, Fouché đánh hơi được mối nguy cho những ai quan hệ thân thiết với bất kỳ phe nào, vì vậy ông ta chọn bài chuồn về tỉnh lẻ để chơi màn ẩn dật.

Một thời gian sau ông lại được bổ nhiệm làm chức sắc ở Lyon. Tại đây, một lần nữa đánh hơi được thời thế, sau khi chứng kiến hàng chục nhà quý tộc bị tử hình, Fouché kêu gọi tạm ngưng chém giết – và mặc dù tay hãy còn tươi

máu, ông vẫn được cư dân Lyon hoan hô như một vị cứu tinh đối với phong trào khủng bố La Terreur thời bấy giờ.

Nhưng đến năm 1794 thì “người bạn cũ” Robespierre triệu hồi Fouché lập tức về kinh để giải trình những điều đã làm ở Lyon. Chưa vội “tuân chỉ”, Fouché âm thầm vận động quần chúng, nhất là những ai đã quá chán ngán quyền lực độc tài của Robespierre. Fouché câu giờ một cách tinh vi, biết rằng càng kéo dài thời gian của mình thì sẽ thêm nhiều cơ may hô hào nhân dân đoàn kết chống lại nhà độc tài. Lợi dụng việc mọi người kinh hãi Robespierre, Fouché quy tụ được cả hai phe trung dung và Jacobin. Thời cơ chín muồi vào tháng 7 năm đó: Tranh thủ lúc Robespierre đang đọc diễn văn, quần chúng bất thần tiến lên bắt giữ và vài ngày sau xử trảm hắn.

Suốt vài năm sau đó, Fouché chủ động thu nhỏ bề thế của mình lại, đợi đến thời điểm thích hợp ông mới tiếp cận ban chấp chính Directoire, thuyết phục họ để cho ông ứng dụng sở trường của mình: thu thập thông tin tình báo. Nhờ hoàn thành xuất sắc mọi công tác được giao, đến năm 1799 ông được bổ nhiệm làm bộ trưởng công an. Giờ đây không chỉ được nắm quyền lực, mà Fouché còn tăng cường được khả năng đánh hơi khắp mọi miền nước Pháp để xem gió thổi chiều nao. Một trong những khuynh hướng chủ đạo mà ông khám phá xuất phát từ một vị tướng trẻ mang tên Napoléon. Chính vì vậy khi vị tướng này đảo chánh vào ngày 9.11.1799, viên bộ trưởng công an lấy cớ là ngủ quên nên không can thiệp vào. Và Fouché ngủ suốt nguyên ngày hôm ấy. Cảm kích sự giúp đỡ gián tiếp đó nên sau khi lên nắm quyền, Napoléon cho ông ta tiếp tục giữ chức bộ trưởng công an.

Những năm tiếp theo, Napoléon càng tin cậy Fouché, thậm chí còn phong tước và ban bổng lộc. Khi Napoléon tấn công Tây Ban Nha, Fouché biết sư phụ đã tính sai nước cờ và chắc chắn tuột dốc, nên liền liên kết với Talleyrand để hạ bệ Napoléon. Mặc dù bất thành, song âm mưu đã gây được tiếng dội, công khai sự phản đối ngày càng tăng đối với hoàng đế. Đến năm 1814, quyền lực của Napoléon sụp đổ.

Thời kỳ tiếp theo là phục hưng chế độ quân chủ, với người em của Louis XVI là Louis XVIII lên ngôi. Luôn đánh hơi mọi thay đổi trong xã hội, Fouché biết rằng tân vương sẽ không thể trị vì lâu vì không có sự nhạy bén của Napoléon. Một lần nữa Fouché lại chơi tình chờ, ẩn mình thật xa ánh đèn sân khấu.

Tháng 2 năm 1815, Napoléon đào thoát khỏi đảo Elba. Louis XVIII hốt hoảng: Chính sách của ông đã chọc giận nhân dân, và nhân dân lại đang

hoan nghênh cựu hoàng. Vì vậy Louis chỉ còn cách cầu viện người có khả năng cứu sống mình: Fouché, kẻ cực đoan từng đưa anh mình lên đoạn đầu đài, nhưng hiện lại là một trong những chính khách được lòng dân nhất nước Pháp. Nhưng Fouché đâu dại dột gì về phe kẻ thua cuộc: Ông ta từ chối lời mời của Louis với lý do rằng sự giúp đỡ của mình là không cần thiết – Fouché thề là Napoléon sẽ không bao giờ trở lại nắm quyền. Tất nhiên không lâu sau cực hoàng và đội dân quân đã áp sát Paris.

Thấy rõ triều đại mình sụp đổ, biết là Fouché đã phản bội, và không muốn kẻ lợi hại đó về phe Napoléon, Louis đã ra lệnh bắt giam Fouché. Cảnh sát lập tức phong tỏa xe ngựa của Fouché trên đường phố Paris. Liệu tay ranh ma này đã đến đường cùng? Có thể, nhưng không nhanh như thế: Fouché cho cảnh sát biết rằng theo luật định, không thể bắt cớ một cựu thành viên chính phủ ngay ngoài đường, mà phải đọc lệnh bắt đàng hoàng tại nhà. Cảnh sát tưởng thật nên để ông ta về thu xếp hành trang. Tất nhiên sau đó khi đến nhà đọc lệnh bắt, cảnh sát mới khám phá là ông ta đã lẻn ngả sau, bắc thang từ cửa sổ trên lầu xuống khu vườn phía dưới và an toàn đào thoát.

Một hai ngày sau đó cảnh sát rà soát cả Paris để truy bắt Fouché, nhưng lúc bấy giờ tiếng đại bác của Napoléon đã dội về thành phố, vì vậy bầu đoàn thê tử và tùy tùng của vua phải bỏ chạy. Ngay khi Napoléon vào thành, Fouché ra trình diện. Vị cựu bộ trưởng được hoan ngênh và phục hồi chức vụ cũ. Suốt 100 ngày Napoléon trở lại nắm quyền, cho đến trận Waterloo, chính Fouché mới là người cai trị nước Pháp. Sau khi Napoléon rớt đài lần nữa, Louis XVIII trở lại ngai vàng, và lạ thay, tay Fouché mưu mô lại tiếp tục phục vụ một chính phủ mới – lúc này quyền lực và ảnh hưởng của ông ta hùng mạnh đến nỗi tân vương không dám thách thức.

Diễn giải

Trong giai đoạn hỗn loạn chưa từng thấy trong lịch sử nước Pháp, Joseph Fouché vẫn tồn tại và thịnh vượng nhờ biết phát huy nghệ thuật chọn đúng thời khắc, mà các yếu tố chủ chốt là:

Thứ nhất, phải biết thời biết thế. Fouché luôn tính trước một hai nước, đoán được ngọn sóng nào sẽ đưa ông đến quyền lực. Đôi khi thời thế không dễ đoán, không thể căn cứ vào những điều hiển nhiên lồ lộ, mà ta phải suy xét các yếu tố có tiềm tàng ở hậu trường.

Thứ hai, nhận ra những luồng gió mới chủ đạo không có nghĩa là phải chạy theo chúng. Mỗi động thái xã hội hiệu quả luôn có phản ứng mạnh mẽ, và ta

nên đoán trước phản ứng ấy, như Fouché đã đoán được sau khi Robespierre chết. Thay vì cưỡi ngọn triều cường ngay thời điểm đó, ông ta kiên nhẫn chờ đúng ngọn sóng thứ hai đưa mình đến quyền lực. Khi sự kiện vừa xảy ra, bạn nên suy đoán những phản ứng tiềm tàng, nhằm đón đầu tận dụng.

Cuối cùng Fouché là một người cực kỳ kiên nhẫn. Bạn nên sử dụng đức tính kiên nhẫn vừa làm khiên vừa làm giáo, nếu không, kế hoạch thời gian của bạn sẽ sụp đổ. Khi thời cơ chưa chín muồi, Fouché không đứng ra tranh đấu, không buông theo xúc cảm hoặc hấp tấp xuất chiêu. Ông ta giữ cái đầu lạnh và thu mình lại thật nhỏ bé, nhẫn nại vận động sự ủng hộ của quần chúng, dùng nó làm bàn đạp, chờ màn hai tiến lên giành quyền lực: Mỗi khi lâm vào thế yếu, Fouché luôn sử dụng triệt để đồng minh quý báu là thời gian. Vì vậy bạn nên học cách phán đoán thời thế để biết khi nào xuất khi nào xử.

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Thời gian là một khái niệm do chúng ta tạo ra, để làm cho sự vô tận của vĩnh hằng và vũ trụ mang tính chất người hơn, dễ chấp nhận hơn. Vì đã tạo ra khái niệm thời gian nên chúng ta cũng có khả năng nhào nặn nó ở mức độ nào đó, hoặc chơi trò này trò kia với nó. Thời gian của đứa bé thì dài và chậm lắm, trong khi thời gian của kẻ trưởng thành lại vụt qua nhanh chóng đến mức khiếp đảm.

Thời gian tùy vào sự nhận thức riêng biệt, có thể chỉnh sửa theo ý muốn. Đây là điều đầu tiên ta phải biết trong nghệ thuật định giờ. Nếu những xáo trộn bên trong cảm xúc gây ra làm cho thời gian có vẻ trôi nhanh hơn, thì một khi ta làm chủ được những cảm xúc ấy lúc tình huống phát sinh, thời gian sẽ chậm lại. Chính biến thể của cách xử lý thời gian này làm ta có cảm giác rằng thời khắc sắp tới sẽ dài hơn, giúp ta có thêm nhiều khả năng mà nỗi sợ và sân si đã khép lại, đồng thời giúp ta thêm kiên nhẫn, vốn là yếu tố chủ đạo trong nghệ thuật định giờ.

Chúng ta phải làm quen với ba loại thời gian, loại nào cũng có những vấn đề riêng, đòi hỏi ta phải có kỹ năng và thực hành. Loại thứ nhất là thời gian dài: nó kéo dài dằng dặc cả tháng năm, cho nên ta phải kiên nhẫn và xử lý mềm dẻo. Cách xử lý này hầu như nặng tính phòng ngự - đó là nghệ thuật “phòng thủ phản công”.

Tiếp theo là thời gian thúc ép: đây là loại thời gian ngắn hạn mà ta sử dụng như một vũ khí tiến công, làm cho kế hoạch thời gian của đối thủ phải phá sản. Cuối cùng là một khoảng thời gian kết thúc, khi kế hoạch phải được

hoàn tất thật nhanh thật mạnh. Chúng ta đã chờ đợi, đã thấy thời cơ, và đến lúc phải phất cờ không do dự.

Thời gian dài. Một danh họa đời Minh hồi thế kỷ XVII ở Trung Quốc kể lại một câu chuyện mà ông cho là đã thay đổi vĩnh viễn cung cách của mình. Buổi xế chiều mùa đông năm đó ông khởi hành đến một thị trấn nằm bên kia bờ sông. Một tiểu đồng theo ông để khiêng nhiều sách vở và giấy má. Khi chiếc phà sắp cập bờ kia, danh họa này hỏi trạo phu liệu hai thầy trò có đến kịp trước khi trấn đóng cổng, vì đêm sắp buông rồi. Người chèo thuyền liếc tiểu đồng, nhìn đống sách vở rồi gật đầu – "Có thể, nếu hai vị không đi quá nhanh."

Khi hai thầy trò vừa lên bờ thì mặt trời bắt đầu lặng. Sợ trấn đóng cổng, sợ đạo tặc quấy nhiễu, cả hai càng lúc càng rảo bước, và cuối cùng là chạy. Đột nhiên sợi dây cột bung ra, mớ giấy má xòa khắp mặt đất. Phải một lúc sau cả hai mới thu lượm được hết, vì vậy khi đến cổng trấn thì cổng đã hạ rồi.

Nếu vì sợ hãi và nóng vội mà ta cố làm nhanh, xem như ta đã tạo ra một ổ những vấn đề cần giải quyết, và cuối cùng là ta còn tốn nhiều thì giờ hơn nữa. Đôi khi những người làm gấp cũng được nhanh hơn, nhưng sẽ bị rủi ro giấy má bay tơi, hiểm nguy xuất hiện, họ sẽ lâm vào tình thế khủng hoảng thường trực, mất bao thì giờ để giải quyết những vấn đề họ mới tạo ra. Nhiều khi đối diện với hiểm nguy mà ta không làm gì lại hay hơn – ta chờ, xem như ta làm cho thời gian chậm lại. Trong lúc đó, biết đâu sẽ có những thời cơ mới xuất hiện mà ta không ngờ?

Thời gian chờ đợi không chỉ để kiểm soát xúc cảm riêng của mình, mà của cả các đồng nghiệp, vốn lầm tưởng hành động đồng nghĩa với sức mạnh, vì vậy họ có thể giục ta xuất chiêu bất cẩn. Mặt khác, với đối thủ, ta có thể đưa họ vào tình thế lầm lẫn như vừa kể: Họ có thể vì nóng lòng vội vội vàng vàng mà phạm lỗi, trong khi ta lui một bước đứng chờ cho đến thời điểm thích hợp để ra tay. Đó là sách lược của Nhật hoàng Tokugawa Ieyasu hồi đầu thế kỷ XVII. Trước đây khi ông còn là vị tướng, Nhật hoàng Hideyoshi nóng tính khởi quân hấp tấp xâm lược Triều Tiên. Ieyasu không tham gia vì biết rằng hoàng đế sẽ thảm bại và sụp đổ. Ông kiên nhẫn chờ thời trong nhiều năm, và khi thời cơ đến, ông liền xua quân tiến chiếm Triều Tiên thành công.

Ta không chủ động làm chậm thời gian để có thể sống lâu hơn hay hưởng lạc nhiều hơn, mà là để thao túng trò chơi quyền lực. Thứ nhất khi đầu óc ta thảnh thơi không bị rối bời bởi việc khẩn, ta sẽ sáng suốt nhận định những gì

sắp diễn ra. Thứ hai, ta có thể cưỡng lại miếng mồi ngon mà người khác đang nhử. Thứ ba, ta có nhiều thì giờ hơn để linh động. Chắc chắn sẽ vuột mất nếu ta nóng vội. Thứ tư, ta tránh được tình trạng chưa hoàn tất việc này mà đã phải đối diện với việc tiếp theo. Khâu xây dựng nền móng quyền lực có thể kéo dài nhiều năm, ta phải làm sao cho nền móng đó vững chắc. Đừng khoái lửa rơm, hãy chọn loại thành công đến chậm mà chắc và kéo dài.

Cuối cùng, khi làm thời gian chậm lại, ta sẽ có dịp nhìn toàn cảnh của thời thế, tạo được một khoảng cách nhất định, nhờ vậy ta ít bị cảm xúc ảnh hưởng đến cách nhìn những gì đang đến. Người vội vã thường lầm hiện tượng bề mặt với xu hướng thật sự, vì họ chỉ thấy những gì họ muốn thấy.

Thời gian thúc ép. Mánh khóe để thúc ép thời gian chính là làm cho kế hoạch thời gian của đối phương bị đảo lộn – làm cho họ phải vội, phải chờ, buộc họ phải chơi theo nhịp độ của ta, cách nhận thức thời gian của họ bị ta bóp méo. Như thể thời gian trở thành đồng minh của ta và xem như ta đã thắng được một nửa cuộc chơi.

Năm 1473 vị sultan Thổ Nhĩ Kỳ tên là Mehmed Kẻ Chinh phục mời Hungary thương lượng để chấm dứt cuộc chiến dai dẳng kéo dài từ nhiều năm. Khi sứ giả Hungary đến Thổ Nhĩ Kỳ để bắt đầu đàm phán, các viên chức chủ nhà hết lời xin lỗi vì Mehmed vừa rời thủ đô Istanbul để dẫn quân kịch chiến với kẻ thù là Uzun Hasan. Nhưng vì vị sultan thật tâm muốn giảng hòa với Hungary nên khẩn khoản mời sứ giả theo đoàn hướng dẫn đến ngay ngoài mặt trận để nhanh chóng thương lượng.

Nhưng khi đến nơi thì Mehmed lại đã hành quân về hướng Đông để truy đuổi quân thù, với lời nhắn sứ giả thông cảm và đến gặp ông ở địa điểm kế tiếp. Việc này lặp đi lặp lại nhiều lần như thế. Ở mỗi địa điểm dừng chân, phía Thổ hết sức cung kính khoản đãi, mỹ tửu mỹ nữ, tiệc tùng bất tận. Cuối cùng khi đã hạ gục kẻ thù Uzun xong, Mehmed mới tiếp kiến sứ giả Hungary, nhưng những điều kiện hòa bình xem ra rất gai góc. Sau vài ngày cuộc thương lượng chấm dứt mà tình thế vẫn chẳng có gì mới. Mehmed rất hài lòng vì mọi việc diễn ra đúng như ông trù tính lâu nay: Biết rằng khi xuất quân truy kích Uzun về hướng Đông, ông ta sẽ để Thổ Nhĩ Kỳ hở sườn phía Tây. Để cho Hungary không nhân cơ hội này mà tiến công, Mehmed nhử miếng mồi hòa bình rồi làm cho Hungary phải chờ - theo kế hoạch thời gian mà ông sắp đặt sẵn.

Làm người khác phải chờ đợi, đó là cách rất hay để thúc ép thời gian, miễn là họ không lật tẩy được mình. Ta kiểm soát đồng hồ, họ chờ trong khắc

khoải, dần dà tinh thần mất tính nhất quán, tạo ra thời cơ cho ta hạ thủ. Hành động nghịch đảo cũng rất lợi hại: Làm cho đối thủ cuống lên. Khi bắt đầu kế hoạch, ta tiến hành rất chậm, rồi đến lúc thuận tiện ta liền tăng tốc, khiến họ cảm thấy mọi việc ồ ạt diễn ra cùng lúc. Ai thiếu thời gian suy nghĩ, người ấy sẽ phạm sai lầm. Đây là kỹ thuật mà Machiavelli khâm phục nơi Cesare Borgia, vì đang trong tiến trình thương lượng, Cesare đột ngột thúc giục đối phương phải đưa ra quyết định, khiến họ hụt hẫng và hỏng kế hoạch thời gian. Vì có ai dám để Cesare phải chờ?

Nhà buôn tranh nổi tiếng Joseph Duveen biết rằng nếu ra thời hạn chót cho một khách hàng lừng khừng kiểu như John D. Rockefeller – vờ lấy lý do là một nhà tài phiệt khác đang ngả giá, hoặc sắp phải bán bức này ra nước ngoài – thì khác sẽ mu suýt soát thời hạn mà Duveen đưa ra. Freud nhận thấy nhiều bệnh nhân qua điều trị phân tâm học mà vẫn không thấy tiến bộ, nhưng nếu ông đưa ra thời hạn chót để chấm dứt trị liệu thì họ sẽ phục hồi cũng suýt soát thời hạn chót. Còn nhà phân tâm Jacques Lacan người Pháp lại sử dụng một biến thể của chiến thuật ấy – khi mới nói chuyện với bệnh nhân chừng mươi phút, thỉnh thoảng ông đột ngột chấm dứt suất điều trị. Nếu việc này lặp đi lặp lại nhiều lần, bệnh nhân ý thức rằng mình nên tận dụng thời gian, thay vì phí phạm để nói chuyện bâng quơ. Vì vậy thời hạn chót là một vũ khí hiệu quả. Bạn hãy đóng sập cánh cửa lừng khừng và ép người khác quyết định phứt rồi – đừng để họ buộc bạn phải chơi theo luật chơi của họ. Đừng bao giờ để cho họ có thì giờ.

Giới ảo thuật và bầu sô đều là chuyên gia thúc ép thời gian. Tuy có thể thoát khỏi xích xiềng trong vài phút, nhưng Houdini làm bộ vật lộn với gông cùm cả giờ đồng hồ, làm cho khán giả đổ mồ hôi hột, nhất là khi ông có vẻ sắp thua đến nơi. Giới ảo thuật luôn biết chủ động làm chậm nhịp độ diễn biến để thay đổi cách chúng ta nhận thức về thời gian. Tạo ra những phút giây hồi hộp, hay còn gọi là lũng tim, quả là những khoảng lặng chết người: Càng chậm rãi bao nhiêu, bàn tay nhà ảo thuật lại càng tạo ra bấy nhiêu ảo giác về tốc độ, khiến khán giả cứ nghĩ là con thỏ đã xuất hiện trong khoảnh khắc. Houdini từng nó: “Câu chuyện càng được kể chậm thì nó càng có vẻ ngắn.”

Tiến hành trong chậm rãi làm cho những gì bạn thực hiện trông có vẻ quan trọng hơn – cử tọa hòa theo nhịp độ của bạn, như bị thôi miên. Khi họ lọt vào trạng thái đó, bạn tùy nghi bóp méo thời gian.

Thời gian kết thúc. Bạn có thể chơi trò này với nghệ thuật – kiên nhẫn chờ đợi đúng thời điểm để ra tay, đưa đối thủ vào thế bị động bằng cách phá hỏng kế hoạch thời gian của họ - nhưng sẽ không ý nghĩa gì nếu bạn không

biết cách ra đòn kết thúc. Bạn không nên giống hàng tá người trong xã hội, thoạt trông thì tưởng là mẫu mực của gương kiên nhẫn, nhưng đến khi dứt điểm thì lại sợ hãi: Kiên nhẫn sẽ không chút giá trị nào trừ khi bạn quyết chỉ vồ lấy địch thủ ngay thời điểm thích hợp. Bạn sử dụng tốc độ để vô hiệu hóa đối phương, khỏa lấp bất kỳ lỗi lầm khả dĩ nào, và làm mọi người kinh ngạc bởi sức mạnh và sự dứt khoát.

Với sự kiên nhẫn của một thầy rắn, ta dụ rắn ra khỏi hang bằng những động tác bình tĩnh và đều đặn. Nhưng một khi rắn ra rồi, chẳng lẽ ta lại dứ dứ ngón chân trước mỏ nó? Không lý do nào có thể biện minh cho chút do dự nhỏ nhất ở giai đoạn cuối của cuộc chơi. Muốn biết ai là bậc thầy ở nghệ thuật định giờ, hãy quan sát xử lý giai đoạn này – xem họ có nhanh chóng thay đổi nhịp điệu và đẩy nhanh mọi việc đến kết luận nhanh chóng và dứt khoát.

Hình ảnh:

Chim ưng. Chim ưng kiên nhẫn lặng lẽ quần đảo bầu trời, thật cao, thật xa phía trên cao, không gì thoát khỏi cặp mắt sắc bén. Đột nhiên đúng vào thời điểm, chim lao xuống với tốc độ mà con mồi không thể nào chống đỡ nổi. Trước khi nạn nhân biết được điều gì xảy ra, cặp chân như gọng kềm của chim đã cắp lấy mang đi.

Ý kiến chuyên gia:

Có ngọn triều trong chuyện của con người,

Biết tận dụng sẽ cho ta vận hội;

Nếu để hụt, cả hành trình cuộc sống

Sẽ sa lầy ở vũng cạn khổ đau.

(Julius Caesar, William Shakespeare, 1564-1616)

NGHỊCH ĐẢO

Sẽ không chút lợi ích nào nếu ta thả lỏng dây cương rồi sau đó buộc phải tự thích nghi với tình huống. Ở chừng mực nào đó, ta phải điều khiển được thời gian, nếu không muốn trở thành nạn nhân của nó. Vì vậy nguyên tắc này không có phép nghịch đảo.

NGUYÊN TẮC 36

PHỚT LỜ NHỮNG GÌ NGOÀI TẦM TAY

Thừa nhận một vụ việc cỏn con tức là làm cho nó hiện diện cụ thể hơn. Càng chú ý đến kẻ thù, ta càng làm cho nó mạnh thêm. Một lỗi đáng ra chỉ nhỏ xíu và khó thấy, nhưng khi ta cố gắng sửa chữa thì nó lại thêm phần tồi tệ và thu hút sự chú ý của mọi người. Trong cuộc sống, nhiều khi ta nên để yên mọi việc. Một khi không thể có được điều gì đó, tốt hơn ta không nên quan tâm đến nó nữa. Càng ít biểu lộ sự quan tâm, ta càng tỏ ra ở thế thượng phong.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Pancho Villa, lãnh đạo quân phiến loạn Mexico, thoạt tiên chỉ là trùm băng cướp, nhưng sau khi cách mạng nổ ra vào năm 1910, ông ta trở thành một dạng anh hùng dân gian – lấy của người giàu để cho người nghèo, đứng đầu nhiều cuộc cướp táo bạo, thực hiện nhiều cuộc phiêu lưu lãng mạn làm mềm lòng phụ nữ. Những kỳ tích của Villa rất hấp dẫn người Mỹ, bởi ông ta có vẻ như đến từ một thời kỳ khác, nửa Robin Hood, nửa Don Juan. Tuy nhiên sau nhiều năm chiến đấu, tướng Carranza là người chiến thắng, vì vậy Villa dẫn bại quân lui về cố quận ở bang Chihuahua. Quân đội Villa rơi rụng dần và cuối cùng trở thành băng cướp, gây phương hại đến tình cảm của quần chúng từng dành cho ông. Sau đó có lẽ vì quá thất vọng hóa cuồng, Villa bắt đầu tấn công vào nước Mỹ.

Tháng 3 năm 1916 Pancho Villa cướp phá thị trấn Columbus ở bang New Mexico, giết chết 17 người Mỹ, kể cả thường dân lẫn quân sự. Như nhiều người Mỹ khác, tổng thống Mỹ Woodrow Wilson cũng từng khâm phục Villa, nhưng giờ đây ông buộc phải ra tay trừng trị. Nhóm cố vấn giục Wilson gửi quân vượt qua biên giới để bắt sống Villa.

Áp lực ngày càng tăng nên cuối cùng với sự ưng thuận của chính quyền Carranza, tướng Mỹ Pershing dẫn 10.000 quân sang Mexico.

Quân Mỹ phân tán nhỏ để lùng sục vùng hoang dã phía Bắc Mexico. Trước đây khi Villa trở lại cướp bóc thì dân chúng chán ghét, nhưng giờ họ lại tôn sùng vì ông dám chống lại quân đội Mỹ hùng mạnh. Một mặt họ che giấu Villa, mặt khác họ cung cấp cho tướng Pershing nhiều thông tin sai lạc.

Đến mùa Hè năm đó quân Mỹ đã tăng lên 123.000 người nhưng vẫn không bắt được Villa. Tướng cướp này thoắt ẩn thoắt hiện giữa vùng đồi núi hoang

vụ mà quân Mỹ chưa quen phong thổ. Dịch bệnh bắt đầu hành hạ họ, chưa kể sự chán ghét của người dân địa phương.

Đến mùa đông năm đó, Villa vẫn tiếp tục trò chơi ú tim, còn phía Mỹ vừa cảm thấy cuộc hành quân này giống như trò hề, vừa ít nhiều khâm phục Villa. Sang đầu năm 1917, cuối cùng Wilson lệnh cho Pershing dẫn quân về nước.

Diễn giải

Phía Mỹ tung lực lượng hùng hậu toan dạy cho Pancho Villa một bài học, nghĩ rằng chiến dịch chỉ kéo dài vài tuần và sau đó sẽ không còn ai nhớ đến ông ta nữa.

Nhưng càng kéo dài, chiến dịch càng chứng tỏ phía Mỹ bất tài, còn Villa thì quá tinh khôn. Chút phiền toái địa phương trở thành sự lúng túng trên chính trường quốc tế. Mỹ càng triển khai thêm quân thì cán quân lực lượng càng làm cho vụ việc giống như trò đùa. Cuối cùng thì con voi lại thua con chuột, phải nhục nhã rút quân về.

Liệu Wilson còn cách làm nào khác? Còn, vì ông ta có thể yêu cầu chính quyền Carranza truy lùng Villa. Hoặc giả Mỹ có thể thương lượng với một số đào binh của Villa để bắt sống ông ta. Hoặc giăng bẫy tại biên giới chờ Villa tiến quân lần nữa. Hoặc Wilson có thể chọn thái độ là phớt lờ phứt rồi, để rồi theo thời gian, chính quân đội Carranza sẽ làm thịt Villa.

Bạn ghi nhớ điều sau đây: Bạn bị bất ổn bởi tình huống vì chính bạn chấp nhận bị. Ngược lại bạn có thể chọn thái độ phớt lờ kẻ gây hấn, xem như chuyện vặt không đáng quan tâm. Đây là một nước cờ mạnh. Bạn không phản ứng lại đối tượng, thì đối tượng sẽ không thể lôi kéo bạn vào mớ rắc rối vô ích. Ở đây không dính dáng gì đến lòng tự hào của bạn cả. Hãy dạy cho con bọ chét cắn ngứa một bài học, bằng cách phớt lờ và cho nó vào quên lãng. Trong trường hợp không thể phớt lờ (thực tế Pancho Villa đã giết nhiều người Mỹ), ta có thể âm thầm lập kế triệt tiêu đối tượng, chứ đừng làm mọi người chú ý đến một con côn trùng nhỏ nhoi trước sau gì cũng sẽ đi chỗ khác chơi hoặc cũng chết mất. Nếu phí thời gian và sức lực vào mớ rắc rối ấy thì đó là lỗi của ta. Hãy học cách đánh lá bài làm cao, quay lưng lại với những gì về lâu về dài không thể gây phương hại cho ta.

Thử nghĩ mà xem – chính phủ các vị phải tốn 130 triệu đôla để bắt tôi. Tôi lôi kéo họ lên miền đồi núi gian nan. Đôi khi đi một lèo năm mươi dặm

không lấy đâu ra giọt nước. Họ không tìm được gì ngoài nắng nôi và muỗi mòng… Để rồi chẳng được gì cả.

(Pancho Villa, 1878-1923)

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Năm 1527, vua Henry VIII nước Anh quyết tìm cách dứt bỏ cục nợ Catherine xứ Aragon, bà vợ của ông ta. Catherine không sinh cho Henry một đứa con nào để nối dõi, và Henry nghĩ là mình biết lý do: Ông biết trong Kinh thánh có đoạn "nếu một người lấy vợ của anh hoặc em mình thì đó là việc ô uế: Vì hắn đã vạch trần sự lõa lồ của người anh em đó, vì vậy họ sẽ không có con". Trước khi Henry cưới nàng, Catherine đã thành hôn với anh của Henry là Arthur, nhưng Arthur đã qua đời 5 tháng sau lễ cưới. Chờ hết thời gian tang chế, Henry tiến hành lễ cưới với chị dâu.

Catherine là con gái của Vua Ferdinand và Hoàng hậu Isabella Tây Ban Nha, và hôn lễ đã duy trì được một liên minh quý báu. Nhưng giờ đây Catherine phải chứng minh với Henry rằng cuộc hôn nhân chóng vánh với Arthur thật ra chưa bao giờ tới nơi tới chốn, nếu không quan hệ của họ sẽ bị xem là loạn luân và cuộc hôn nhân thứ nhì bị tuyên bố là vô hiệu lực. Catherine đã thuyết phục được Giáo hoàng Clement VII rằng qua cuộc hôn nhân thứ nhất bà hãy còn trinh, sau đó giáo hoàng đã ủng hộ bằng cách ban phúc lành cho lễ cưới, điều mà ông sẽ không làm nếu cho rằng cuộc hôn nhân ấy loạn luân. Tuy nhiên qua nhiều năm chung sống với Henry, Catherine vẫn không sinh nở và vào thập niên 1520 bà bước vào giai đoạn mãn kinh. Với đức vua, điều đó có nghĩa là hoàng hậu đã nói dối về trinh tiết của mình, rằng cuộc hôn nhân của họ là loạn luân, do đó Thượng đế đã trừng phạt họ.

Còn một lý do khác khiến Henry muốn dứt bỏ Catherine: Ông đã yêu một thiếu phụ khác tên Anne Boleyn, và hy vọng cưới nàng để có mụn con nối dõi. Muốn vậy phải hủy cuộc hôn nhân với Catherine, nhưng giáo hoàng Clement đã từ chối đề nghị của Henry.

Đến mùa Hè năm 1527 Henry bắt đầu sang phòng khác chứ không ngủ chung với Catherine nữa, vì ông tuyên bố rằng bà là chị dâu chứ không phải vợ ông. Ông khăng khăng gọi bà là Sương Công chúa xứ Wales, vốn là tước danh của bà với tư cách là quả phụ của Arthur. Năm 1531 ông cấm không cho bà vào triều, sai người đưa bà đến một lâu đài cách xa. Giáo hoàng dọa sẽ rút phép thông công nếu Henry không triệu hồi Catherine về cung. Henry không chỉ phớt lờ lời đe dọa đó mà còn khẳng định rằng cuộc hôn phối đã

tan vỡ, và sang năm 1533 tiến hành cưới Anne Boleyn.

Clement không công nhận nhưng Henry chẳng bận tâm. Ông không còn nhìn nhận thẩm quyền của giáo hoàng và cắt đứt quan hệ với Giáo hội La Mã, thiết lập Giáo hội Anh Quốc, mà người đứng đầu là đức vua. Do đó cũng không lạ gì khi Giáo hội tân lập này tuyên bố Anne Boleyn là hoàng hậu chính thức của Anh Quốc.

Cho dù giáo hoàng có thử đe dọa cách mấy cũng chẳng hiệu quả gì, bởi Henry đơn giản phớt lờ ông ta. Ông ta tức điên người, vì trước giờ chưa kẻ nào dám khinh thường giáo hoàng đến như vậy. Henry hạ nhục ông ta, và ông không thể làm gì được. Ngay cả việc rút phép thông công (mà ông luôn mang ra dọa nhưng chưa bao giờ thực hiện) cũng không ăn nhằm gì.

Bản thân Catherine cũng choáng váng vì đòn khinh bạc của Henry. Bà cố gắng đủ cách, đủ lời lẽ nhưng chỉ gặp phải tai điếc. Bị cô lập khỏi triều đình, bị nhà vua không đếm xỉa, điên cuồng vì giận dữ và vô vọng, Catherine dần dần tàn lụi, và cuối cùng qua đời hồi tháng Giêng năm 1536 bởi một khối ung thư trong tim.

Diễn giải

Khi ta chú ý đến ai thì xem như hai người trở thành đồng hội đồng thuyền, người này chuyển dịch hợp theo hành động hoặc phản ứng của người kia. Và trong tiến trình đó ta mất thế chủ động. Đồng hội với người khác, ta phải chung vai sát cánh với họ và mở cửa đón nhận ảnh hưởng của họ. Nếu mắc mứu với Catherine, Henry sẽ sa lầy vào những cuộc tranh cãi khôn cùng, có khả năng làm suy yếu quyết tâm và hao mòn sinh lực ông. Nếu chọn cách thuyết phục Clement, hoặc thương lượng hay thỏa hiệp, Henry sẽ lọt vào thế trận mà Clement ưa chuộng: Tận dụng thời gian, hứa hẹn lỏng lẻo, nhưng cuối cùng sẽ đến điểm mấu chốt mà các giáo hoàng luôn đạt đến – làm những gì họ muốn.

Nhưng Henry không sa lầy hay lọt bẫy, mà tiến hành một nước cờ có sức càn quét lớn – khinh thị hoàn toàn. Phớt lờ thiên hạ tức là khử bỏ họ. Họ sẽ bị bất ngờ và phẫn nộ, nhưng vì không có quan hệ gì với ta nên họ cũng chẳng làm được gì.

Đây chính là khía cạnh tiến công của Nguyên tắc này: Nước cờ khinh thị là nước cờ mạnh, vì nó cho phép ta khẳng định các điều kiện của cuộc đối đầu. Chiến tranh được tiến hành theo điều kiện mà ta đặt ra. Ta là vua và ta không

đếm xỉa đến kẻ xúc phạm. Hãy thử nhìn xem chiến thuật này làm đối phương tức tối đến mức nào – hết một nửa việc họ làm chính là khiến ta phải quan tâm, và khi ta thu hồi mối quan tâm đó thì họ sẽ sụp đổ vì vỡ mộng.

CON NGƯỜI:

Bạn đá hắn – hắn sẽ tha thứ cho bạn.

Xu nịnh hắn – có thể hắn bị bạn lừa, có thể không.

Nhưng bạn không thèm biết hắn là ai thì hắn sẽ ghét bạn.

(Idrie Shah, Caravan of Dreams, 1968)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Sự khát khao thường tạo ra hiệu ứng trái ngược: Càng ao ước điều gì, càng đuổi theo nó thì nó càng lẩn tránh bạn. Càng quan tâm đến đối tượng chừng nào thì đối tượng càng khước từ bạn. Như thế bởi vì mối quan tâm của bạn quá lớn, làm cho người ta ngượng ngùng, thậm chí sợ hãi. Dục vọng không thể kiềm chế được sẽ làm cho bạn có vẻ yếu đuối, không xứng đáng, và trông thật thảm hại.

Nếu muốn mà không được, thà bạn quay lưng, chứng tỏ mình chẳng thèm, mình rẻ rúng. Thái độ này sẽ làm cho đối tượng tức điên lên. Đến lượt họ sẽ muốn điều gì đó, chẳng qua là để gây ấn tượng đối với bạn – có thể là để chiếm hữu hoặc gây tổn thương cho bạn. Nếu họ muốn chiếm hữu, xem như bạn đã thành công bước đầu dụ dỗ. Còn nếu họ muốn gây tổn thương, nghĩa là bạn đã làm họ bất ổn và khiến họ chơi theo quy luật do bạn đề ra (xem các Nguyên tắc 8 và 39 về việc dụ người khác động thủ).

Khinh miệt là độc quyền của nhà vua. Tia nhìn của ngài rọi vào vật nào thì vật ấy mới hiện hữu, điều gì bị ngài phớt lờ và quay lưng thì xem như quá cố. Đây là vũ khí của vua Louis XIV – nếu không thích bạn, ông ta sẽ xử sự như thể bạn không có mặt, ông giữ thế thượng phong bằng cách cắt đứt động lực của sự tương tác. Đó chính là loại sức mạnh ta sẽ có khi đi nước cờ khinh thị, để thỉnh thoảng chứng tỏ với đối phương rằng không có mợ thì chợ vẫn đông.

Nếu nước cờ phớt tỉnh làm tăng sức mạnh, thì tất nhiên điều ngược lại sẽ làm ta suy yếu. Nếu để ý thái quá đến một đối thủ yếu ớt, chính ta sẽ có vẻ yếu ớt, và nếu ta càng tốn nhiều thì giờ để đối phó với một đối thủ như thế thì

hắn sẽ càng có vẻ vĩ đại hơn. Đây là lỗi lầm mà thành phố Athens cổ phạm phải khi dẫn quân tiến công thị trấn nhỏ Syracuse, cũng là lỗi lầm của Tổng thống Kennedy khi thất bại tại Vịnh con Heo ở Cuba, làm cho Castro trở thành người hùng quốc tế.

Mối nguy thứ hai: Nếu nghiền nát đối tượng, hay thậm chí chỉ cần làm cho nó trầy xước, thì ta sẽ làm thiên hạ cảm thương cho kẻ yếu. Phe đối lập thường chỉ trích tổng thống Franklin D. Roosevelt về những khoản chi đó là đúng vì góp phần chấm dứt cuộc Đại Suy thoái. Sau đó phe đối lập lại nắm lấy một cơ hội mà họ nghĩ là sẽ chứng minh được sự xa hoa của tổng thống: Ông tiêu tốn khá nhiều cho con chó Fala. Nhưng Roosevelt có câu trả lời: Tại sao bọn họ dám chỉ trích một con chó nhỏ tội nghiệp không có khả năng để tự vệ? Diễn văn bênh vực chó Fala là một trong những bài nói được ngưỡng mộ nhất của Roosevelt. Trong trường hợp này, kẻ yếu đuối đáng thương là con chó của tổng thống, và phe đối lập bị tác dụng ngược – về sau, nhân dân càng cảm thông với tổng thống vì khuynh hướng tự nhiên là về phe "kẻ yếu", cũng như công luận Mỹ thương cảm cho Pancho Villa.

Theo khuynh hướng tự nhiên, ta cố gắng khắc phục lỗi lầm, nhưng càng cố thì lỗi càng tệ. Đôi khi để y như vậy còn hay hơn. Năm 1971 khi tờ New York Times công bố Hồ sơ Ngũ giác đài (liên quan đến việc chính phủ Mỹ sai lầm tại Đông Dương), Henry Kissinger nổi trận lôi đình. Sôi máu khi thấy chính phủ Nixon bị suy yếu bởi chỗ rò rỉ đó, ông đưa ra những chỉ đạo đối phó, dẫn đến việc thành lập nhóm bưng bít được gọi là "Thợ hàn". Chính nhóm này sau đó đã đột nhập vào văn phòng phe Dân chủ ở khách sạn Watergate đặt thiết bị nghe lén, rồi bị đổ bể, tạo ra chuỗi sự kiện khiến chính quyền Nixon sụp đổ. Thật ra việc công bố Hồ sơ Ngũ giác đài chưa phải là mối nguy trầm trọng cho chính phủ, nhưng chính phản ứng của Kissinger đã làm cho nó trở nên trầm trọng. Khi định sửa chữa sai lầm này ông lại tạo ra sai lầm khác: Nỗi ám ảnh về an ninh rốt cuộc còn tàn phá dữ dội hơn. Nếu cứ phớt lờ Hồ sơ Ngũ giác đài, có lẽ dần dà rồi quả bóng cũng xì hơi thôi.

Vì vậy khi đánh giá đúng tình huống, nhiều lúc ta nên phớt lờ, giống như nhà quý tộc không thèm để ý đến vụ việc. Có nhiều cách để áp dụng quy tắc này.

Thứ nhất là lý luận theo kiểu chùm nho xanh. Nếu khao khát điều gì mà không đạt được, thì cách tệ nhất để thiên hạ để ý mình chính là than thở rên xiết về điều đó. Chiến thuật hùng mạnh hơn chính là hành xử như thể ta không thèm quan tâm đến nó. Khi được các đồng nghiệp ủng hộ tranh cử chiếc ghế thành viên nữ của Académie Française vào năm 1861, George Sand nhanh chóng nhận ra rằng viện hàn lâm sẽ không bao giờ chuẩn thuận.

Thay vì kêu ca, Sand cho biết mình không hứng thú để gia nhập cái nhóm ba hoa già nua, tự đánh giá quá cao và xa rời thực tế đó. Thái độ này rất hay, bởi vì nếu nổi giận vì không được gia nhập, Sand sẽ chứng tỏ mình ao ước chiếc ghế ấy biết bao. Tuyên bố "chùm nho còn chua" đôi khi bị xem là phản ứng của kẻ yếu, nhưng thật ra đó là chiến thuật của kẻ tài ba.

Thứ hai, khi bị cấp dưới chỉ trích, ta hãy đánh lạc hướng mọi người bằng cách giả vờ không cảm nhận đòn chỉ trích ấy. Ta có thể ngó lơ, hoặc giả ứng xử nhẹ nhàng như thể đòn đó không ăn nhằm gì mình. Tương tự, khi lỡ phạm sai lầm, ta nên khỏa lấp bằng cách xem đó là chuyện nhỏ.

Là môn đồ thuần thành của trà đạo, Nhật hoàng Go-Saiin sở hữu một chén uống trà cổ vô giá mà tất cả triều đình đều thèm khát. Ngày kia người khách viếng tên là Dainagon Tsunehiro xin phép được mang chén ra chỗ sáng để có thể xem xét tỉ mỉ hơn. Ít khi nào cái chén rời khỏi vị trí cố định trên bàn, tuy nhiên hôm đó Nhật hoàng đang vui nên ông chấp thuận. Nhưng khi đang xăm xoi ở hành lang thì Tsunehiro lỡ tay làm rớt khiến cái chén tan thành trăm mảnh.

Tất nhiên Nhật hoàng giận điên người. "Thần quả thật đáng tội khi lỡ tay đánh rớt," Tsunehiro cúi rạp mình, "nhưng thật ra cũng không có việc gì quá trầm trọng. Cái chén này đã quá xưa rồi, có thể tự nứt bất kể lúc nào, nhưng bề nào thì nó cũng không có lợi ích gì về mặt công cộng, vì vậy thần nghĩ rằng thật may mắn khi nó kết thúc như thế." Lối ứng xử bất ngờ này lập tức có hiệu quả: Nhật hoàng nguôi giận. Tsunehiro không vật vã sụt sùi, cũng không quá lời tạ lỗi, nhưng cho thấy giá trị và sức mạnh của mình khi xử lý lỗi lầm với một giọng khinh bạc. Nhật hoàng cảm thấy mình cũng phải đáp trả bằng thái độ quân tử, chứ nếu nổi giận thì quá thấp hèn nhỏ mọn – một hình ảnh mà sau này Tsunehiro có thể lợi dụng.

Giữa những người đồng đẳng với nhau, chiến thuật này có khả năng dội ngược: Họ có thể lên án ta là vô tâm hoặc tàn nhẫn. Nhưng với kẻ bề trên, nếu ta nhanh chóng phản ứng gọn gàng thì sẽ rất hiệu quả: Ta né được phản ứng giận dữ, giúp sư phụ khỏi phung phí thời gian và sức lực càu nhàu, tạo điều kiện cho sư phụ chứng minh mình cao cả và rộng lượng.

Trong trường hợp bị bắt quả tang phạm sai lầm, nếu ta cứ quanh co chối cãi hoặc suýt soa xin lỗi, có khả năng mọi việc sẽ tồi tệ thêm. Đôi khi tốt hơn ta nên ứng xử ngược lại. Nhà văn thời Phục hưng Pietro Aretino thường khoe khoang về gia phả quý tộc của mình, và tất nhiên điều đó chỉ là xạo sự vì thật ra anh ta chỉ là con ông thợ đóng giày. Cuối cùng khi có kẻ thù tiết lộ sự thật,

thiên hạ đồn rùm khắp Venice và mọi người hết sức ngạc nhiên. Nếu lúc đó Aretino cố biện minh hay xin lỗi, có thể mọi thứ sẽ sụp đổ. Đàng này anh mạnh mẽ nhìn nhận sự thật, và sự thật này ngày càng chứng minh cho ý chí vượt khó của anh, vì từ vị trí thấp kém trong xã hội, anh đã kiên trì leo lên đỉnh cao. Từ đó về sau Aretino không bao giờ nhắc đến lời nói dối trước đó, mà chỉ nhấn mạnh đến xuất xứ bình dân của mình.

Hãy nhớ: Với những chuyện không đáng, tầm phào và bực bội nhỏ nhoi, bạn nên phớt lờ và khinh bạc. Đừng bao giờ cho thấy mình bị ảnh hưởng hoặc xúc phạm, vì như vậy vấn đề chỉ càng hiển nhiên hơn mà thôi.

Hình ảnh:

Vết thương nhỏ. Tuy nhỏ nhưng nó làm ta đau và bực mình. Ta kêu ca, gãi ngứa, gỡ mày và thử đủ loại thuốc chữa. Đến bác sĩ còn làm nó tệ hơn, vết thương nhỏ trở thành vấn đề lớn. Phải chi ta cứ để yên đó, cho thời gian hàn gắn và giải thoát ta khỏi những lo lắng muộn phiền.

Ý kiến chuyên gia:

Hãy học nước cờ khinh bạc. Đó là cách trả thù khôn ngoan nhất. Bởi vì có nhiều người lẽ ra thiên hạ không thể biết gì về họ, nếu đối thủ của họ không quan tâm đến họ. Không có sự trả thù nào bằng việc lãng quên, vì như vậy chính là chôn vùi kẻ hèn mọn dưới lớp cát bụi của chính sự nhỏ mọn của họ.

NGHỊCH ĐẢO

Nước cờ khinh bạc, bạn phải chơi thật kỹ lưỡng và tinh tường. Hầu hết các chuyện vặt sẽ tự mờ phai nếu bạn phớt lờ chúng, nhưng vẫn có những vấn đề sẽ ung thối lên nếu bạn không can thiệp. Phớt lờ một đối thủ nhỏ yếu, sau đó hắn trở thành kẻ thù đáng ngại, cay đắng hận thù vì trước đó bạn khinh thường hắn. Những ông hoàng Italia thời Phục hưng không đếm xỉa gì khi Cesare Borgia khởi đầu sự nghiệp, nhưng khi họ biết quan tâm thì đã quá trễ - thú con giờ đã hóa sư tử, từng bước thôn tính toàn cõi Italia. Vì vậy trước khi công khai bày tỏ thái độ xem thường, bạn cần phải âm thầm theo dõi riêng đối tượng đó. Đừng để nó biến thành tế bào ung thư.

Hãy phát triển kỹ năng đánh giá vấn đề chưa hệ trọng, và can thiệp trước khi chúng quá tầm tay. Hãy học cách phân biệt điều gì có tiềm năng tai họa với việc chỉ gây bực dọc chút đỉnh. Tuy nhiên cho dù trường hợp nào thì bạn cũng không nên hoàn toàn bỏ mặc.

NGUYÊN TẮC 37

TẠO RA SỰ HOÀNH TRÁNG

Hình ảnh hoành tráng và động tác cao đạo sẽ tạo ra vầng hào quang quyền lực, vì ai ai cũng đáp ứng. Hãy tổ chức những màn hoành tráng cho người xung quanh thấy, với hình ảnh sống động, biểu tượng rực rỡ làm tôn vinh sự hiện diện của bạn. Lóa mắt vì những cảnh tượng ấy, sẽ không ai để ý xem bạn đang thực sự làm gì.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Vào đầu thập niên 1780, cư dân Berlin đồn về cách chữa trị thần sầu của một bác sĩ mang tên Weisleder. Ông biểu diễn trong một căng-tin bán bia được cải tạo lại, còn bên ngoài là từng hàng dài đủ loại người, từ mù lòa đến què quặt, hoặc bất kỳ bệnh nhân nào mà y học cổ điển đã chê. Khi các bệnh nhân xác nhận rằng ông chữa trị bằng ánh trăng, thì mọi người gọi ông là Bác sĩ Ánh trăng của Berlin.

Đến năm 1783 lại có tin đồn rằng ông đã chữa cho một bà giàu có khỏi bệnh nan y, từ đó ông trở thành siêu sao. Trước đây chỉ thấy dân nghèo Berlin rách rưới xếp hàng, giờ đây còn có bệnh nhân quần áo bảnh bao với cả dãy xa mã lộng lẫy chờ tận hoàng hôn. Dân nghèo sẽ giải thích rằng bác sĩ chỉ trị bệnh vào giai đoạn bạch nguyệt. Nhiều người khẳng định họ được chữa khỏi khi bác sĩ Weisleder kêu gọi thần lực của ánh trăng.

Bên trong căn phòng rộng là hổ lốn đủ loại người, đủ mọi giai cấp và màu da, trông như cái tháp Babel thứ thiệt. Từ trên cao, ánh trăng chiếu xuyên kính cửa sổ rộng lớn. Người ta cho biết bệnh nhân được mời lên lầu, chia thành hai ngã. Nam giới sang bên trái gặp bác sĩ, nữ giới rẽ phải đến phòng của vợ bác sĩ. Mới tới chân cầu thang, bệnh nhân đã nghe tiếng rên la từ trên vọng xuống, nơi tương truyền rằng đã có người mù được chữa sáng mắt.

Chẳng hạn như có bé trai bị đau ngực, bác sĩ sẽ ẵm bé lên soi trước ánh trăng, sau đó xoa vào chỗ đau và thì thầm nhiều câu khó hiểu, cặp mắt vẫn không rời mặt trăng. Sau đó bác sĩ thu tiền và tiễn bệnh nhân ra cửa. Ở đầu bên kia, các bệnh nhân nữ khẳng định bà bác sĩ chữa trị linh nhiệm không kém ông chồng, vì họ cảm thấy những cơn đau nhức đã đỡ hẳn.

Diễn giải

Giả định bác sĩ Weisleder không biết tí ti gì về y học, thì ít ra ông cũng am hiểu tâm lý con người. Ông hiểu rằng không phải lúc nào thiên hạ cũng thích lời lẽ hoặc diễn giải duy lý; họ muốn tác động tức thời đến cảm xúc. Cứ cho họ điều họ muốn, phần còn lại họ sẽ bổ sung đầy đủ, chẳng hạn như việc tưởng tượng rằng mình được chữa trị bằng ánh sáng phản chiếu từ một tảng đá cách xa hàng trăm ngàn dặm.

Bác sĩ Weisleder không cần thuốc men hoặc diễn thuyết dài dòng về năng lực của mặt trăng. Bản thân ánh trăng đã đóng vai trò nam châm thu hút đủ mọi loại mơ tưởng, như lịch sử từng chứng minh biết bao lần. Chỉ cần gắn liền bản thân mình với hình ảnh mặt trăng, bác sĩ đã có thể gom thu quyền lực.

Hãy nhớ rằng ta phải dựa vào đường ngang ngõ tắt để mưu cầu quyền lực. Ta phải luôn vòng né tránh những mối nghi, hoặc tâm lí cưỡng lại ý chí của ta. Hình ảnh là cách đi tắt rất hiệu quả: Chúng né được cái đầu, vốn hay nghi ngờ và kháng cự, và đánh thẳng vào con tim. Hình ảnh áp đảo thị giác, tạo ra nhiều liên kết hùng mạnh, quy tụ mọi người lại với nhau và dấy lên nhiều cảm xúc. Với cặp mắt bị ánh trăng áp đảo, nạn nhân sẽ không còn nhiều cảm xúc. Với cặp mắt bị ánh trăng áp đảo, nạn nhân sẽ không còn khả năng nhận thức mọi trò bịp bợm.

DIANE DE POITIERS

Năm 1536, vị vua tương lai nước Pháp là Henri II tuyển vương phi đầu tiên, Diane de Poitiers. Lúc đó Diane đã 37 tuổi, và là góa phụ của quan đại phu vùng Normandy. Còn Henri chỉ là chàng thanh niên 17 tuổi mới bắt đầu học đòi trác táng. Thoạt đầu quan hệ giữa hai người chỉ có vẻ về mặt tinh thần, nhưng dần dà Henri yêu Diane thật sự, thích ngủ lại phòng nàng hơn là về với người vợ trẻ Catherine de Médicis.

Năm 1547 Vua François băng hà và Henri lên ngôi, Diane cảm thấy vị trí của mình hết sức nguy hiểm. Đã luống tuổi 48, và mặc dù sử dụng đủ loại thuốc trường xuân và sữa tắm dưỡng da, Diane không thể che giấu những vết hằn của thời gian. Giờ đây Henri đã là vua, có khả năng ông sẽ quay lại với hoàng hậu, rồi cũng như những vị vua khác, ông sẽ chọn một vương phi khác trong vô số những mỹ nữ từng làm bao nhiêu triều đình Âu châu phải ganh tỵ với Pháp. Dù sao thì nhà vua cũng chỉ mới 28 tuổi, trông thật hào hoa phong nhã. Nhưng Diane đâu có đầu hàng dễ như vậy, nàng sẽ tiếp tục mê hoặc người tình, như nàng đã mê hoặc suốt 11 năm qua.

Bí mật của nàng nằm trong các hình tượng biểu trưng. Ngay từ lúc đầu mới giao tiếp với Henri, nàng đã chế ra hình ảnh bằng tên họ của hai người đan xen với nhau như một lời thề. Lúc ấy Henri cho thể hiện hình ảnh ấy khắp mọi nơi: thêu lên áo, khắc lên tượng đài, nhà thờ, mặt tiền điện Louvre ở Paris. Hai màu mà Diane ưa thích nhất là đen và trắng nên nàng chỉ mặc y phục toàn màu này, và nàng tận dụng mọi cơ hội để thể hiện hình ảnh tên tuổi quấn quít kia cũng bằng hai màu đen trắng. Ai ai cũng nhận ra biểu tượng ấy và ý nghĩa của nó.

Sau khi Henri lên ngôi, Diane còn tiến xa thêm một bước: tự đồng hóa với nữ thần La Mã cùng tên là Diana. Đây là vị nữ tổ nghề săn bắn, vốn là thú tiêu khiển truyền thống của hoàng gia, đồng thời là môn thể thao mà Henri say mê nhất. Cũng quan trọng không kém là trong nghệ thuật thời Phục hưng, Diana tượng trưng cho sự trong trắng và tiết hạnh. Khi mối liên hệ được tạo ra giữa Diane và nữ thần Diana, mọi người trong triều đều hiểu và thêm phần kính trọng bà. Nêu cao mối quan hệ "trong trắng" giữa bà với nhà vua, hình ảnh ấy đã đặt Diane đứng cao hơn những vụ ngoại tình lăng nhăng của mấy bà vương phi khác.

Để tăng cường hình ảnh đó, Diane cho làm lại toàn bộ lâu đài của bà ở Anet. Bà cho dựng lên một sảnh đường nhiều cột trông giống như ngôi đền kiểu Roman, làm từ đá trắng Normandy xen với đá lửa màu đen tuyền, thể hiện hai màu đặc thù của Diane. Huy hiệu mang tên họ của và bà được khắc khắp mọi nơi, xen lẫn với những biểu tượng của thần nữ Diana. Bên trong là nhiều tấm thảm không lồ kể lại từng giai đoạn trong truyền thuyết của nữ thần. Trong vườn, nhà điêu khắc lừng danh Gouion thực hiện tác phẩm Diane Chasseresse (thần nữ Diane ở tư thế đi săn, hiện vẫn được trưng bày ở bảo tàng Louver) với gương mặt giống Diane de Poitiers như đúc.

Tất cả những thứ này đều gây ấn tượng cực kì mạnh với Henri, và sau đó đi đâu nhà vua cũng ca ngợi vẻ đẹp của tượng nữ thần. Khi cả hai xuất hiện tại Lyon, thần dân trong vùng đã dựng lên hoạt cảnh thần nữ Diana. Thi sĩ trứ danh nhất thời đó là Pierre de Ronsard sản xuất các tác phẩm ngợi ca Diana, và trong dân gian nổi lên một phong trào sùng kính bà. Henri cảm thấy hình như Diane tự tạo cho mình một loại hào quang thần thánh, và hình như ông phải tôn sùng bà suốt đời. Mãi cho đến khi ông băng hà vào năm 1559, nhà vua vẫn trung thành với bà- phong tước công cho bà, ban cho vô vàn bổng lộc, bày tỏ lòng tôn sùng vô bờ đối với vương phi đầu tiên và duy nhất.

Diễn giải

Diane de Poitiers, một phụ nữ xuất thân từ giới trưởng giả đã khéo léo mê hoặc được Henri suốt hơn 20 năm. Lúc vua băng hà thì bà đã vào tuổi lục tuần những vua vẫn một mực yêu thương. Như vậy là nhờ bà hiểu Henri rất rõ. Ông không mấy trí thức nhưng lại say mê dã ngoại, xem kỵ sĩ thi đấu, ngắm các thiếu nữ mặc đẹp. Sự say mê vẻ đẹp thị giác của Henri, Diane thấy rất ấu trĩ và bà đã lợi dụng sự ấu trĩ này mỗi khi có cơ hội thích hợp.

Màn lợi dụng khôn ngoan nhất là vụ tự đồng hóa với nữ thần Diana. Với mánh khóe này, Diane đã đưa cuộc chơi vượt qua hình ảnh vật chất để vươn tới lĩnh vực biểu tượng tâm linh. Biến hình ảnh một tình nhân của vua thành biểu tượng tiết hạnh, quả là một kỳ công, nhưng Diane thực hiện được kỳ công đó. Nếu không dệt được mối dây liên hệ với nữ thần, Diane chỉ là một cung phi đang già đi. Nhưng một khi biểu tượng đó đã xuất hiện, Diane trở thành một sức mạnh huyền thoại để cho mọi người sùng bái.

Bạn có thể sử dụng những hình ảnh tương tự, thêu dệt các tín hiệu thị giác thành một tập hợp mang tính bao quát, như Diane đã làm với màu sắc và huy hiệu. Thiết lập được một hình ảnh riêng biệt như thế, bạn cũng sẽ có vị trí khác với phàm phu. Bạn có thể đẩy cuộc chơi xa hơn một chút: Tìm trong kho tàng quá khứ xem có hình ảnh hay biểu tượng nào thích hợp với vị trí của mình hiện nay, rồi khoác nó lên vai như một long bào. Chiếc áo đó sẽ giúp bạn trông vĩ đại hơn thực tế.

Vì ánh sáng mà mặt trời lan tỏa sang những vì sao khác làm cho tất cả trông giống như các triều thần quanh vua vì sự phân phối ánh sáng không đồng đều và bình đẳng như nhau cho tất cả mọi thứ, vì lợi ích mà nó mang đến cho mọi nơi, sinh ra đời sống, nguồn vui và hoạt động vì sự thường hằng của nó không bao giờ thay đổi. Ta chọn mặt trời như là hình ảnh huy hoàng nhất để đại diện cho một lãnh tụ vĩ đại.

(Vua mặt trời Louis XIV, 1638-1715)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Dùng lời lẽ để củng cố vị trí của mình là trò may rủi: Chữ nghĩa là dụng cụ nguy hiểm và có thể chệch hướng. Chữ nghĩa mà thiên hạ dùng để thuyết phục chúng ta cuối cùng sẽ khiến ta phản ánh hình ảnh họ bằng chữ nghĩa của ta. Ta nghiền ngẫm chữ nghĩa của họ thật lâu và thường khi lại tin điều ngược lại. Ngoài ra chữ nghĩa thường xúc phạm ta, dấy lên nhiều liên tưởng mà người ta nói không được chủ ý.

Trái lại hình ảnh sẽ làm mê cung của chữ nghĩa bị ngắn mạch. Hình ảnh đánh nhau vào cảm xúc, không chừa thời gian cho suy nghĩ hoặc nghi ngờ. Ta hãy tưởng tượng Bác sĩ Ánh trăng cố gắng thuyết phục người chưa tin về năng lực chữa lành của ánh trăng, về mối liên hệ giữa mình với quả cầu xa lắc đó: Có lẽ ông ta sẽ không thành công. Nhưng may thay, ngay khi bước vào đại sảnh, bệnh nhân đã bị chìm trong cảnh tượng huyền bí và ấn tượng, không cần phải tốn nhiều lời vì ánh trăng đã đủ sức thuyết phục.

Bạn nên nhớ rằng chữ nghĩa đưa ta vào thế bị động. Nếu phải mất công giải thích, thì xem như quyền lực của ta đã bị đặt vấn đề. Trái lại, đối với người xem, hình ảnh sẽ áp đặt như điều đương nhiên được quy định sẵn. Hình ảnh khiến người ta không còn muốn hỏi, hình ảnh tạo ra nhiều liên tưởng mạnh mẽ, kháng lại những diễn giải ngoài ý muốn, hình ảnh liên thông tức thì và tạo ra các liên kết vượt xa khỏi những dị biệt xã hội. Chữ nghĩa dấy lên lý luận và chia rẽ; hình ảnh quy tụ mọi người lại với nhau. Đó là dụng cụ quyền lực hùng mạnh.

Đó cũng là quyền lực của biểu tượng. Biểu tượng đại diện cho một điều gì đó trừu tượng hơn. Các ý niệm trừu tượng - sự trinh bạch, lòng ái quốc, tình yêu, dũng khí - đầy những liên tưởng mạnh mẽ về cảm xúc. So với những chữ nghĩa dài dòng văn tự, biểu tượng là đường đi tắt, chứa đựng hàng tá ý nghĩa chỉ trong một câu hoặc một vật đơn giản. Biểu tượng của Vua Mặt trời, nói như Louis XIV, có rất nhiều tầng ý nghĩa, nhưng cái đẹp của nó ở chỗ những liên tưởng không cần giải thích mà thần dân sẽ hiểu được ngay, làm cho Louis nổi bật hơn những vị vua khác, tạo nên một vẻ đường bệ đặc biệt vượt xa trên tất cả chữ nghĩa. Biểu tượng chứa đựng vô vàn quyền lực.

Bước đầu tiên để sử dụng biểu tượng và hình ảnh chính là hiểu được tầm quan trọng của thị giác so với những giác quan khác. Trước thời Phục hưng, người ta nghĩ các giác quan quan trọng như nhau. Nhưng từ đó về sau thị giác vượt trội và trở thành giác quan mà ta tin dùng. Bị người Moor bắt làm nô lệ, họa sĩ Filippo Lippi họa hình chủ nhân mình sống động trên tường. Khi chủ nhân thấy được, ông hiểu ngay sức mạnh của người có khả năng tạo ra bức vẽ ấy nên liền ra lệnh trả lại tự do.

Khi sắp xếp mọi thứ theo thị giác, bạn phải chăm chút thật kỹ lưỡng. Những yếu tố như màu sắc, đều cộng hưởng rất mạnh về mặt biểu trưng. Thiên hạ sẽ hưởng ứng với màu sắc nhanh hơn là với chữ nghĩa.

Khi đại gia lừa Yellow Kid Weil chế ra bản tin tức dạng bức thư ngỏ để quảng cáo các chứng khoán rởm mà ông đang rao bán, ông trang trọng đặt

tên là "Bản tin thư Đỏ", mướn in ấn cẩn thận, với màu đỏ rực rỡ bắt mắt. Màu này tạo ra tâm lý giục giã người xem, khiến họ nghĩ đến sức mạnh và vận may. Trong nhật ký sau này, Weil nhìn nhận những chi tiết đó đóng vai trò quan trọng trong màn lừa đảo. Vì vậy nếu có từ "vàng" trong tít tựa bất kỳ món gì mà bạn định rao bán, hãy in nó màu vàng kim. Vì tai nghe không bằng mắt thấy, nên thiên hạ sẽ đáp ứng với màu sắc nhanh hơn là lời nói. Thị giác có khả năng tác động mạnh đến cảm xúc. Hiệu quả hơn hết là việc phối hợp thành một cái mới – hòa nhập hình ảnh và biểu tượng lại thành điều gì đó chưa từng thấy, nhưng qua sự phối hợp mới ấy, mọi người sẽ cảm nhận tốt hơn một ý tưởng, thông điệp, hay tín ngưỡng mới. Cả đời mình, Hoàng đế La Mã Constantine rất sùng bái thần mặt trời. Nhưng ngày kia khi đang ngắm vầng dương, ông hoàng thấy cây chữ thập hiện trên nền mặt trời. Điều này khiến ông suy ngẫm về uy lực vượt trội của một tôn giáo mới. Sau đó ông không chỉ chuyển sang Công giáo, mà còn khuyến khích cả đế chế La Mã theo đạo mới ấy. Cho dù tất cả các thầy rao giảng hay thuyết dụ hết mình cũng không thể mang lại kết quả tương tự. Hãy phát hiện và liên kết mình với những hình ảnh và biết tượng nào có sức liên thông thần tốc, bạn sẽ nắm được quyền lực vô song.

Hình ảnh thường xuất hiện theo dạng chuỗi nào đó, và trình tự xuất hiện sẽ tạo ra biểu tượng. Ví dụ đối tượng nào xuất hiện trước sẽ tượng trưng cho quyền lực hoặc hình ảnh trung tâm sẽ có tầm quan trọng lớn hơn.

Lúc thế chiến thứ hai kết thúc, tướng Eisenhower lệnh cho các đoàn quân Mỹ dẫn đầu quân đội đồng minh tiến vào Paris đã giải phóng. Tuy nhiên tướng Pháp Charles de Gaulle nhận ra rằng trình tự này hàm ý người Mỹ điều khiển vận mệnh nước Pháp. Sau nhiều nỗ lực sắp xếp và điều đình, tướng De Gaulle và Sư đoàn II Thiết giáp của Pháp được phép dẫn đầu quân đồng minh. Kết quả là sau đó phe đồng minh bắt đầu đối xử với ông như lãnh tụ mới của nước Pháp độc lập. De Gaulle hiểu rằng một lãnh đạo phải đứng đầu đoàn quân đúng theo nghĩa đen. Hình ảnh này sẽ tạo ra mối liên tưởng không thể thiếu, dấy lên những xúc cảm trong quần chúng mà De Gaulle cần có.

Ngày nay trò chơi biểu tượng cũng có thay đổi: có lẽ không còn hợp thời cho bạn đóng vai Vua Mặt trời, hoặc giả để quấn áo bào nữ thần Diana. Tuy nhiên ta vẫn có thể gián tiếp liên kết mình với những biểu tượng ấy. Và tất nhiên ta có thể tạo ra truyền thuyết của riêng mình từ những gương mặt lịch sử đương đại, những người tuy đã vắng bóng nhưng ảnh hưởng của họ vẫn còn rất mạnh trong quần chúng. Điều quan trọng là tạo được một hào quang, một bề thế mà cái vẻ bề ngoài tầm thường của ta không thể tạo ra. Bản thân

Diane de Poitiers cũng đâu có sức mạnh lan tỏa như vậy vì bà chỉ là một người bình thường như bao chúng ta. Nhưng chính biểu tượng đã nâng bà cao hơn cõi phàm phu, tạo cho bà vẻ thần thánh.

Biểu tượng vũng còn có hiệu quả lịch lãm vì thường khi biểu tượng phát ý tưởng một cách tinh tế hơn là chữ nghĩa thô thiển. Bác sĩ tâm lý Milton Erickson luôn thử tìm hình ảnh và biểu tượng có khả năng truyền thông với người bệnh, trong khi lời nói lại không thể. Khi tiếp xúc bệnh nhân tâm thần, ông không đặt câu hỏi trực tiếp nhưng chỉ nói bâng quơ, chẳng hạn như kể về ông lái xe băng qua sa mạc Arizona. Khi mô tả hoạt động này, ông tìm cách tiếp cận với biểu tượng mà ông cho là nói lên được vấn đề của người bệnh. Ví dụ nếu nghĩ rằng bệnh nhân cảm thấy bị cô lập. Erickson sẽ nói về một cây cứng cỏi đứng chơ vơ giữa đồng bị gió táp mưa sa. Một khi tạo được liên hệ xúc cảm với biểu tượng đó, bệnh nhân sẽ dễ dàng mở rộng cõi lòng.

Hãy dùng sức mạnh của biểu tượng để quy tụ, hoạt náo và đoàn kết đội quân hay toán làm việc của bạn. Trong thời kỳ loạn lạc tại Pháp năm 1648, phe bảo hoàng định làm bẽ mặt nhóm nổi loạn bằng cách so sánh họ với cái ná dây (tiếng Pháp là fronde), thường được trẻ nhỏ dùng để hù dọa đàn anh lớn hơn. Hồng y De Retz quyết định dùng luôn hình ảnh này để tượng trưng cho phe chống đối: Từ đó, nhân dân gọi phong trào này là La Fronde. Các phần tử chống đối may những miếng vải nhỏ vào mũ của họ trông giống cái ná dây, và từ La Fronde trở thành khẩu hiệu tập hợp. Không có biểu tượng này chưa chắc phong trào tồn tại nổi. Bạn nhớ luôn tìm cho đại nghĩa của mình một biểu tượng có nhiều liên tưởng càng đậm đà cảm xúc càng hay.

Cách tốt nhất để sử dụng hình ảnh và biểu tượng là tổ chức kết hợp chúng vào những buổi trình diễn ấn tượng, một mặt làm cho công chúng ngạc nhiên, mặt khác khiến họ quên đi thực tại đáng buồn. Điều này dễ làm thôi: thiên hạ luôn thích những gì lớn lao, hoành tráng và to tát hơn đời thường. Cứ đánh vào cảm xúc của họ. Rồi họ sẽ đổ xô từng đàn đến với những cuộc trình diễn của bạn. Thị giác là con đường ngắn nhất đi tới con tim.

Hình ảnh

Thập tự và mặt trời. Đóng đinh trên thập giá và bào quang rực rỡ. Chồng hai hình ảnh lên nhau, bạn tạo ra một thực tế mới, một quyền lực mới đang lên ngôi. Biểu tượng – không cần phải giải thích.

Ý kiến chuyên gia:

Thiên hạ luôn bị ấn tượng bởi về bề ngoài hời hợt của vật thể... Vào những thời điểm thích hợp trong năm, một vì vương phải làm cho dân chúng bận bịu và xao lãng bằng những hội hè đình đám.

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

NGHỊCH ĐẢO

Không quyền lực nào mà không đi đôi với hình ảnh và biểu tượng. Nguyên tắc này không cho phép nghịch đảo.

NGUYÊN TẮC 38

NGHĨ THEO Ý MÌNH, LÀM NHƯ SỐ ĐÔNG

Nếu muốn chơi nổi bằng cách đi ngược lại thời thế, phô trương những ý tưởng trái quy ước và phong cách khác thường, thiên hạ sẽ cho rằng bạn muốn gây chú ý và bạn trịch thượng. Họ sẽ tìm cách trừng trị vì bạn làm họ tự ti. Tốt hơn bạn nên theo xu thế chung. Chỉ chia sẻ nét độc đáo với những bạn bè bao dung và những ai chắc chắn thưởng thức được nét độc đáo ấy.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Khoảng năm 478 TCN, thành phố Sparta phái nhà quý tộc trẻ Pausanias dẫn đầu đoàn viễn chinh nhắm nước Persia trực chỉ. Các thị quốc ở Hy Lạp vừa đẩy lùi đợt xâm lược hùng mạnh của Persia, và giờ đây cùng với những chiến thuyền đồng minh Athens, họ được lệnh trừng phạt quân xâm lược và đoạt lại những hòn đảo cùng cùng duyên hải nào bị Persia chiếm đóng. Cư dân cả hai thành phố Athens và Sparta đều kính nể Pausanias, vì anh ta từng chứng minh mình là chiến binh can trường.

Với sức mạnh thần tốc, Pausanias dẫn quân tiến chiếm đảo Cyprus, rồi dùng bàn đạp đó xâm lược vùng Hellespont ở Tiểu Á, hạ thành Byzantium (ngày nay là Istanbul). Lúc này khi làm chủ được một phần đế chế Persia, Pausanias bắt đầu tỏ lộ những dấu hiệu cư xử vượt quá tính nết lòe loẹt thường ngày. Khi xuất hiện trước đám đông, anh ta ăn mặc theo kiểu Persia, tóc bôi sáp thơm, luôn có cận vệ Ai Cập kè kè. Bảy ngày tiệc lớn ba ngày tiệc nhỏ, Pausanias còn bắt chước ngồi theo kiểu Persia và đòi hỏi phải có đàn ca xướng hát. Anh ta không màng đến bạn cũ, giao du với vua Xerxes của Persia, và mỗi mỗi đều cư xử như một nhà độc tài Persia.

Rõ ràng quyền lực và thành công đã làm Pausanias mê muội đầu óc. Quân đội liên minh dưới quyền anh ta thoạt đầu cứ tưởng đó là thú ngông cuồng chóng qua, vì trước nay Pausanias vẫn còn tiếng chơi nổi. Nhưng khi anh ta tỏ rõ sự khinh miệt đối với lối sống đơn giản của người Hy Lạp và xúc phạm người lính Hy Lạp bình thường, liên quân cảm thấy Pausanias đã đi quá xa. Mặc dù chưa có gì xác đáng, nhưng tin râm ran rằng anh ta đã theo phe địch và muốn trở thành một Xerxes thứ hai. Để tránh khả năng tạo phản, binh đội Sparta tước quyền cầm quân của Pausanias và triệu hồi anh ta về.

Tuy nhiên về đến quê nhà rồi anh ta vẫn ăn mặc theo kiểu Persia. Vài tháng sau Pausanias tự ý mướn thuyền trở lại Hellespont, lấy cớ là tiếp tục chiến

đấu chống quân thù. Thật ra Pausanias toa rập với Xerxes để trở thành kẻ thống trị toàn cõi Hy Lạp. Nhưng sau đó mưu cơ bại lộ, anh ta bị truy đuổi phải chạy chốn vào một ngôi đền nhưng vẫn không chịu đầu hàng. Không muốn dùng bạo lực cưỡng chế Pausanias ra khỏi đền thờ, nhà cầm quyền bao vây cho đến khi anh ta chết đói.

Diễn giải

Thoạt nhìn ta cứ tưởng Pausanias quá yêu mến một nền văn hóa khác, vốn là hiện tượng vẫn thường xuyên xảy ra ở mọi thời kỳ. Sparta luôn nổi tiếng về sự khắc kỷ nên Pausanias không được thoải mái ở quê nhà, vì vậy anh ta đắm say lối sống xa hoa và dục lạc của Persia. Cách ăn mặc cầu kỳ thơm phức của anh ta là một hình thức giải thoát khỏi kỷ luật và sự đơn giản của nền văn hóa Hy Lạp.

Đó là những dấu hiệu nơi những ai theo chân một nền văn hóa khác với nền văn hóa nơi họ được sinh ra và trưởng dưỡng. Tuy nhiên thường khi hãy còn một yếu tố khác trong cuộc: Có người công khai tôn sùng nền văn hóa ngoại lai song song với việc khinh thị nền văn hóa mẹ đẻ. Họ sử dụng vẻ bề ngoài ngoại lai để phân biệt mình với những đồng bào đang điềm nhiên tuân thủ các phong tục tập quán tại chỗ, họ muốn chứng tỏ mình hơn người. Chứ nếu không, họ đã ứng xử có giáo dục hơn và tỏ vẻ nể nang những người không chia sẻ những khát khao của họ. Quả tình vì không làm chủ được nhu cầu chơi trội nên thường khi họ bị căm ghét, bởi vì họ đã thách thức phong tục tập quán, cho dù thách thức một cách gián tiếp và tinh vi, nhưng dù sao sự thách thức ấy vẫn xúc phạm.

Như Thucydides viết về Pausanias: “Tỏ vẻ khinh thị luật lệ, bắt chước phong cách ngoại lai, anh ta làm đông đảo mọi người nghi là anh không muốn tuân thủ những chuẩn mực thông thường”. Nếu văn hóa có những chuẩn mực phản ánh những niềm tin và lý tưởng được sẻ chia qua hàng bao thế kỷ. Đừng nghĩ rằng có thể đùa với những điều đó mà không phải trả giá. Những vi phạm sẽ bị trừng trị bằng cách này hay cách khác, thậm chí chỉ bằng hình thức bị cô lập - một tình trạng bất lực hoàn toàn.

Nhiều người trong chúng ta vẫn bị hấp dẫn bởi tiếng gọi của hương xa. Hãy liệu chừng và tiết chế ước mong ấy. Phô trương sở thích của mình bằng những cách suy nghĩ và hành động lạ lùng sẽ để lộ một động cơ khác hẳn - chứng tỏ mình trội hơn người khác.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Cuộc cải chính Tin lành tại Italia gặp phải những phản ứng mạnh bạo cuối thế kỷ XVI. Phong trào Phản-Cải chính có một phiên bản riêng giống như ban thanh tra dị giáo, nhằm đánh bật gốc mọi dị bản của Giáo hội Công giáo. Trong số những nạn nhân có nhà khoa học Galileo, nhưng còn một nhà tư tưởng khác còn chịu nhiều đớn đau hơn nữa, đó là giáo sĩ dòng Đa Minh, đồng thời là triết gia Tommaso Campanella.

Là môn đồ chủ thuyết vật chất của triết gia La Mã Epicurius, Campanella không tin vào phép lạ, cả thiên đàng và địa ngục cũng không tin. Ông ta viết rằng Giáo hộ cổ xúy những thứ mê tín đó để kiểm soát người dân thường, bằng cách làm cho họ sợ. Những ý tưởng như thế gần như là thuyết vô thần, nhưng Campanella vẫn phát biểu liều lĩnh. Năm 1593 Ban thanh tra dị giáo quăng ông ta vào tù, sáu năm sau, bản án được giảm một phần, ông ta được quản thúc trong một tu viện ở Naples.

Vào thời kì này Italia chịu sự kiểm soát của Tây Ban Nha và Campanella lại dính dáng vào một âm mưu đánh đuổi quân xâm lược. Ông ta hy vọng thành lập một nền cộng hòa độc lập căn cứ trên những ý không tưởng của mình. Các lãnh đạo ban thanh tra dị giáo Italia bắt tay với đồng nghiệp Tây Ban Nha tống giam Campanella, lần này đi kèm với tra tấn. Ông ta được nếm mùi la veglia: hai cách tay bị trói thúc treo ngược lên, phía dưới là hầm chông. Chống trọi lại nỗi đớn đau khi bị treo lên đã quá sức người, nói gì đến việc rơi xuống chông nhọn, vì vậy tinh thần của tội đồ hết sức khủng hoảng.

Suốt những năm đau khổ đó Campanella đã rút được nhiều bài học kinh nghiệm về quyền lực. Đối mặt với khả năng tử hình vì dị giáo, ông ta thay đổi chiến lược: Không chối bỏ niềm tin của riêng mình, nhưng ngụy trang chúng dưới một bề ngoài khác hẳn.

Thoạt tiên ông giả điên, để cho các thanh tra nghĩ rằng những gì ông tin đều xuất phát từ một cái đầu không bình thường. Mặc dù ông vẫn tiếp tục bị tra tấn thêm một thời gian xem điên thật hay điên giả nhưng đến năm 1603 án tử hình giảm xuống còn chung thân. Trong bốn năm đầu ông bị xiềng cứng vào bức tường lạnh giá của xà lim ngầm. Dù vậy, Campanella vẫn tiếp tục viết.

Một trong những tác phẩm của ông là quyển The Hispanic Monarchy, cho rằng Tây Ban Nha mang mệnh trời để triển khai quyền lực khắp thế giới. Sách hiến một số kế kiểu Machiavelli cho vua Tây Ban Nha để ngài nhanh chóng đạt thành ý nguyện. Thật ra tác phẩm này chỉ là cái cớ để Campanella cho mọi người thấy rằng ông đã cải tà quy chính. Sáu năm sau, giáo hoàng trả tự do cho ông.

Không bao lâu sau, Campanella xuất bản quyển Atheism Conquered chỉ trích bọn độc lập tư tưởng, môn đồ chủ nghĩa Machiavelli, tín đồ Tin lành phái Calvin và nói chung là bọn vô thần dị giáo đủ loại. Theo cách trình bày trong sách, trước hết người dị giáo phát biểu quan điểm của họ, sau đó bị lý luận Công giáo cao siêu đả phá. Rõ ràng là Campanella đã cải tà quy chánh - quyển sách đã làm sáng tỏ việc này. Có thật sự vậy không?

Lập luận do những người dị giáo nói ra trong sách của Campanella chưa bao giờ hùng hồn khỏe khoắn đến như thế. Lấy cớ là trình bày ý kiến của bọn họ để dễ bề đả phá, thật ra Campanella tóm lược lập trường chống lại Công giáo với tất cả nhiệt huyết. Còn khi lý luận cho phe kia, được xem là phe mình, Campanella lại sử dụng những câu sáo ngữ ôi thiu và lý luận vòng vo rắc rối. Được trình bày ngắn gọn và hùng biện, lập trường phe dị giáo thật dũng cảm và chân thành. Còn lý luận dài dòng của Công giáo thật phát mệt và không thuyết phục.

Người Công giáo thấy quyển sách này lập lờ và không ổn, nhưng vẫn không thể kết tội nó là vô thần hay dị giáo. Nói cho cùng thì Campanella vẫn dùng y hệt những lý luận mà họ dùng hàng ngày. Tuy nhiên những năm sau đó quyển Atheism Conquered trở thành sách gối đầu giường cho giới vô thần, các môn đệ Machiavelli và những người tự do tư tưởng. Họ dùng những lập luận do Campanella viết sẵn để bênh vực những ý tưởng của mình. Phối hợp vẻ bề ngoài tuân thủ đúng phép tắc, với cách phát biểu niềm tin thật sự của mình để những người đồng tình có thể hiểu được, Campanella chứng tỏ mình đã thuộc bài.

Diễn giải

Đối diện với án tử hình, Campanella vạch ra ba bước chiến lược giúp ông giữ được sinh mệnh, thoát khỏi ngục tù và tạo điều kiện tiếp tục phát biểu niềm tin. Thoạt tiên ông giả điên, sau đó viết sách với nội dung hoàn toàn ngược lại những điều ông tin trước đó. Cuối cùng việc thông minh nhất là nghi trang tư tưởng mình dưới hình thức chống đối chúng. Đây là mánh khóe xưa cũ nhưng rất mạnh: Giả vờ phản bác các ý kiến nguy hiểm, nhưng trong quá trình chống đối , ta phát biểu và tuyên truyền chúng. Giả vờ tuân thủ tính chất chính thống đang được thời, nhưng những ai tinh ý sẽ hiểu ra lối biếm nhã bên trong. Ta bình an vô sự.

Trong xã hội có những tình trạng những giá trị hay tục lệ nào đó mất dần liên lạc với những động cơ nguyên thủy của chúng, từ đó trở nên ngột ngạt và áp đặt. Và sẽ luôn có người chống lại sự áp đặt ấy, nói lên những ý tưởng đi

trước thời đại khá xa. Tuy nhiên như Campanella, ta sẽ không được lợi ích gì khi phát biểu lập trường của mình, nếu sau đó ta phải chịu cực hình khổ ải. Ở đây làm thánh tử đạo cũng vô ích, chẳng thà tiếp tục sống trong một thế giới đàn áp, thậm chí tìm cơ phát triển nó. Sau đó ta sẽ tìm cách tinh tế nói lên ý kiến của mình cho những người thông hiểu. Đàn gảy tai trâu chỉ thêm phần rắc rối.

Suốt một thời gian rất dài tôi không nói ra những gì mình tin, và cũng không tin những gì mình nói, và nếu đôi khi thật sự tình cờ phải nói sự thật tôi giấu sự thật ấy trong nhiều tầng dối trá rất khó phát hiện.

(Niccolò Machiavelli)

CỐT TỦY NGUYÊN TẮC

Tất cả chúng ta ai cũng nói dối và che đậy cảm tưởng thật của mình, vì tự do phát biểu tuyệt đối là điều bất khả về mặt xã hội. Từ khi còn bé ta đã tập tành che đậy những gì mình nghĩ, chỉ nói ra cho bọn nhạy cảm và đa nghi nghe những gì mà ta biết họ muốn nghe, cẩn thận để không làm mất lòng họ. Đối với hầu hết chúng ta, điều vừa kể trên là tự nhiên thôi – có những ý tưởng và giá trị mà đa số thiên hạ công nhận, do đó có cãi lại cũng không ích lợi gì. Chúng ta tin tưởng những gì mình muốn tin, nhưng bề ngoài thì lại phải mang mặt nạ.

Tuy nhiên có nhiều người xem sự kiềm chế đó là việc xâm phạm không thể chấp nhận đối với quyền tự do của họ. Họ có nhu cầu chứng tỏ rằng lập trường của họ chỉ thuyết phục được một số ít và làm mất lòng số đông. Lý do là vì hầu hết mọi người bảo lưu ý kiến và niềm tin của họ do xúc cảm hơn là tư duy. Thật ra họ không muốn làm lại mới từ đầu những thói quen suy nghĩ, và khi ta có nói điều gì trái ý họ, cho dù trực tiếp bằng lý luận hay gián tiếp bằng hành động, họ sẽ tỏ thái độ không thân thiện.

Những người thông minh và khôn ngoan sớm hiểu ra rằng mình có thể nói và làm theo quy ước nhưng thật ra trong bụng chẳng tin chút nào. Sức mạnh mà họ thu lượm được từ sự uyển chuyển đó là họ được yên thân để tùy ý muốn nghĩ gì thì nghĩ, và chỉ nói ra cho những người mà họ muốn nói ra, như thế tránh bị cô lập hoặc bị tẩy chay. Một khi đã thiết lập được vị trí quyền lực, họ sẽ chứng minh sự đúng đắn của tư tưởng mình cho cử tọa đông đảo hơn. Nếu cần, họ có thể sử dụng chiến lược của Campanella để nói bóng gió và biếm nhã.

Vào cuối thế kỷ XIV, dân Tây Ban Nha bắt đầu khủng bố ồ ạt những người

Do Thái, ám sát hàng ngàn người và lưu đầy những người còn lại. Ai muốn ở lại Tây Ban Nha thì phải cải đạo. Nhưng suốt 300 năm sau đó, người Tây Ban Nha rất lo âu bởi một hiện tượng lạ: Nhiều người đã cải đạo tuy bề ngoài theo Công giáo những vẫn xoay xở để duy trì tín ngưỡng Do Thái giáo, vẫn hành trì ở chốn riêng tư. Họ bị gọi là hạng Marrano (nguyên chữ Tây Ban Nha là "heo"), nhưng vẫn leo lên đến nhiều địa vị quan trọng trong chính quyền, thiết lập quan hệ hôn nhân với giới quý tộc, vẫn chứng tỏ là tín đồ Công giáo thuần thành, nhưng chỉ đến cuối đời mới bị phát hiện là thực sự theo đạo Do Thái. Theo năm tháng, người Marrano đã thành thạo nghệ thuật giả vờ, công khai theo thập giá, tài trợ nhà thờ thật rộng rãi, thậm chí đối khi còn nói những câu bài – Do Thái – nhưng trong lòng vẫn duy trì tự do tâm linh.

Người Marrano biết rằng trong xã hội thì vẻ bề ngoài mới là quan trọng. Và điều này luôn đúng cho đến ngày nay. Như Campanella đã viết trong quyển Atheism Conquered, hãy ra vẻ phục tùng, thậm chí bạn có thể chứng tỏ mình cúc cung cho lý thuyết chính thống đang được thời. Như vậy ít ai ngờ rằng bạn có quan niệm trong chốn riêng tư.

Đừng suy nghĩ sai lầm rằng thời đại tân tiến này không đặt ra những vấn đề chính thống cổ xưa. Ví dụ như Jonas Salk từng tưởng rằng khoa học đã vượt qua chính trị và nghi thức. Vì vậy khi nghiên cứu thuốc chủng ngừa bại liệt, ông đã phá vỡ mọi quy ước - công bố khám phá trước khi trình bày với cộng đồng khoa học gia, xác nhận công lao mình đối với thuốc chủng ngừa mà không để cập đến những đồng nghiệp khác đã "lót đường" trước đó. Công chúng có thể yêu mến ông nhưng cộng đồng khoa học lại tẩy chay. Vì không tôn trọng những quy ước chính thống nên ông bị cô lập, nên sau đó ông phải mất nhiều năm để sửa chữa sai lầm và rất vả để tìm tài trợ.

Bertolt Brecht từng là nạn nhân của một dạng Ban Thanh tra dị giáo thời hiện đại - Ban điều tra và những hành động chống Mỹ của hạ viện. Nhà làm phim này có nhiều hành động táo bạo trong thời kỳ Thế chiến II, nên Ban điều tra buộc ông phải trình diện để trả lời về thái độ thân Cộng. Những văn nghệ sĩ khác bị trát đòi đều kiên quyết có những hành vi chống đối. Mặc dù thật sự có cảm tình với Cộng sản, song Brecht lại chọn thái độ mềm mỏng. Với những câu hỏi được đặt ra, ông đều có cách trả lời mơ hồ và nước đôi, sau đó nại cớ là thông dịch viên dịch không đúng để phản cung.

Sau khi thoát nạn ở Mỹ để trở về Đông Đức, ông lại phải đối đầu với Ban thanh tra bên đó vì họ cho rằng các vở kịch của ông có nội dung suy đồi và bi quan. Brecht cũng không cãi lại lời nào mà im lặng chấp hành những chỉ

đạo sửa chữa. Nhưng mặt khác ông vẫn xoay xở để in ấn kịch bản nguyên xi, không thay đổi chữ nào. Nhờ trò hai mang này mà ông có thể tiếp tục sống và làm việc yên thân, trong khi vẫn trung thành với những ý tưởng của riêng mình.

Người tài năng không chỉ tránh làm mất lòng theo kiểu Pausanias hoặc Salk, mà còn đóng vai con chồn tinh khôn, giả vờ thuận theo xu thế chung. Bọn thầy lừa và chính khách của mọi thời đại luôn sử dụng mánh khóe này. Các lãnh tụ như Julius Caesar hay Franklin D. Roosevelt đã tạm gác tư thế quý tộc để duy trì lối ứng xử bình dân. Cử chỉ và lời nói của họ thường mang tính tượng trưng, chứng tỏ với dân thường rằng cho dù khác nhau về tầng lớp nhưng họ vẫn chia sẻ những chuẩn mực của quần chúng.

Khi đến với đám đông, bạn hãy cất những lập trường quan điểm riêng tư lại nhà và đeo vào cái mặt nạ thích hợp với tập thể mà bạn sinh hoạt. Bismarck từng chơi trò này suốt nhiều năm. Thiên hạ tưởng ông chia sẻ những quan niệm của họ. Nếu thực hiện kỹ lưỡng, bạn sẽ không bao giờ bị lộ tẩy.

Hình ảnh

Con chiên ghẻ. Đàn cừu lánh xa con chiên ghẻ vì không biết nó có thuộc đàn hay không. Vì vậy chiên ghẻ thường vẫn vơ ở phía sau hoặc đi lạc khỏi đàn, và cuối cùng bị sói xơi thịt. Bạn hãy luôn ngụ chung với đang, số đông sẽ giúp bạn an toàn. Hãy cất riêng những điểm dị biết chứ đừng để lộ ra ngoài.

Ý kiến chuyên gia

Đừng bỏ vật thánh cho chó cũng đừng quăng ngọc châu của mình cho heo kẻo nó giãy đạp, rồi quay lại cắn xé các ngươi.

(Jesus Christ, Mattbew 7:6)

NGHỊCH ĐẢO

Khi bạn đã có vị trí vượt trội rồi, thì mới nên chơi trội – khi bạn đã có vị trí quyền lực vững chắc bất khả lay chuyển và có thể phô trương sự cách biệt như là dấu hiệu khoảng cách giữa bạn với người khác. Với tư cách là tổng thống Mỹ, Lyndon Johnson thỉnh thoảng lại cho họp trong khi ông đang ngồi toa-let. Vì không ai khác có thể có “ưu tiên” đó nên Johnson có thể chứng tỏ ông có quyền bỏ qua mọi nghi thức và tế nhị dành cho người khác. Hoàng đế La Mã Caligula cũng từng làm như thế: Khoác một chiếc áo choàng tắm

hoặc một áo xoàng của phụ nữ để tiếp khách quan trọng. Ông còn ngông đến độ cho mọi người bầu con ngựa của mình làm quan chấp chính. Nhưng cái giá phải trả là ông bị dân chúng ghét. Vì vậy ngay cả những người ở vị trí quyền lực tối cao cũng nên giả vờ theo khuynh hướng chung, bởi vì trước sau gì họ cũng cần đến sự ủng hộ của quần chúng.

Nhưng nói cho cùng thì đôi khi trời cũng dành một chỗ cho kẻ chơi ngông, kẻ đi ngược lại lệ thường và châm biếm những gì không còn sức sống trong nền văn hóa. Chẳng hạn như Oscar Wilde đã thành tựu được một loại quyền uy về mặt xã hội trên nền tảng sau đây: Ông tuyên bố rõ là mình khinh thị mọi lề thói thông thường. Cử tọa biết rằng khi diễn thuyết, ông sẽ thóa mạ họ và họ lại hoan nghênh hành động ấy. Đừng quên là ông có một thiên tài phi thường: Nếu không có tài năng làm mọi người vui thích và thú vị đó, sức chua cay của ông chỉ làm mất lòng mà thôi. Tuy nhiên chúng ta cũng nhắc nhớ rằng thói ngông cuồng ấy cuối cùng cũng làm hại ông.

NGUYÊN TẮC 39

ĐỤC NƯỚC BÉO CÒ

Về mặt chiến lược, cảm xúc và sân hận hết sức phản tác dụng. Bạn phải luôn bình tĩnh và khách quan. Nhưng nếu có thể chọc cho kẻ thù nổi giận trong khi bạn vẫn giữ được bình tĩnh thì rõ ràng bạn được rất nhiều lợi thế. Hãy làm cho đối thủ mất quân bình: Hãy tìm cho ra khe hở trong tính cách của họ để chọc vào, xem như bạn nắm quyền điều khiển.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Tháng giêng 1809, Napoléon vội vã tạm gác những trận đánh với Tây Ban Nha để trở về Paris. Nhóm tình báo vừa xác nhận tin đồn rằng vị bộ trưởng ngoại giao của ông là Talleyrand thông đồng với bộ trưởng công an Fouché để chống lại ông. Về đến kinh thành, Napoléon lập tức triệu tập nội các họp khẩn. Trong không khí căng thẳng, Napoléon đi tới đi lui dông dài bóng gió về bọn âm mưu tạo phản, về lũ đầu cơ lũng đoạn thị trường chứng khoán, về những nhà lập pháp cố tình trì hoãn chính sách - và chính nội các đang phá hoại ông.

Talleyrand thản nhiên dựa và lò sưởi như thể không có liên quan cả. Nhìn thẳng vào mặt viên bộ trưởng, Napoléon nhấn mạnh đến sự mưu phản. Nhưng Talleyrand chỉ mỉm cười, vẻ mặt bình tĩnh nhưng chán chường.

Thái độ này làm Napoléon điên tiết lên, không dằn lòng được nên thét lên: “Ngươi là tên hèn nhát, không có lòng trung. Với ngươi không có gì là thiêng liêng cả. Ngay cả cha ngươi, ngươi cũng có thể bán. Ta đã ban cho ngươi của cải ngập đầu, vậy mà ngươi không từ bất kỳ việc gì để hãm hại ta”. Các vị bộ trưởng khác nhìn nhau không thể nào tin - chưa bao giờ họ chứng kiến vị đại tướng anh dũng này, người vừa chinh phục hầu hết châu Âu lại trong tình trạng mất bình tĩnh như thế.

“Lẽ ra ta phải nghiền nát ngươi như kính vỡ,” Napoléon tiếp tục sôi máu. “Ta có thể dễ dàng làm điều đó, nhưng không thèm làm cho bẩn tay. Tại sao ta lại không cho treo cổ ngươi lên cổng điện Tuileries nhỉ? Nhưng không sao, vẫn còn dịp mà”. Mặt đỏ ngầu, mắt dần lồi ra, Napoléon hét đến hụt hơi: “Nhân tiện ta nói cho biết, ngươi chỉ là cục phân trong chiếc vớ lụa... Còn vợ ngươi thì sao? Ngươi chưa bao giờ báo ta biết rằng San Carlor chính là tình nhân của vợ ngươi sao?” “Quả nhiên, thưa hoàng thượng, thần không hề nghĩ rằng thông tin đó có ảnh hưởng gì đến sự vinh quang của ngài hay của

bề tôi này ạ". Talleyrand điềm nhiên trả lời, không chút bối rối. Chửi bới thêm vài câu nữa, Napoléon bỏ đi. Talleyrand từ từ bước ra cửa với dáng khập khiễng quen thuộc. Trong khi một phụ tá giúp ông mặc áo khoác, ông quay lại các vị bộ trưởng đang sững sờ: "Tội quá, thưa các vị, thật tội khi một người vĩ đại mà lại cư xử khiếm nhã như thế".

Tuy rất giận dữ nhưng Napoléon lại không hạ lệnh bắt giữ Talleyrand mà chỉ truất hết quyền hành và trục xuất khỏi chính phủ, cho rằng trừng phạt ông ta bằng cách làm nhục như thế cũng đủ rồi. Napoléon không ngờ những lời lẽ hồ đồ của ông được gió mang đi rất xa – dân chúng biết rõ về việc hoàng đế mất hết tự chủ bị Talleyrand làm bẽ mặt bằng thái độ điềm tĩnh và tự trọng.

Diễn giải

Phải còn sáu năm nữa mới diễn ra trận Waterloo, nhưng Napoléon đã bắt đầu xuống dốc, mà cột mốc xâm lược bất thành vào năm 1812 ở Nga. Talleyrand là người đầu tiên nhận thấy sự suy thoái đó, đặc biệt là cuộc chiến phi lý với Tây Ban Nha. Ông ta cho rằng Napoléon phải ra đi để cho tương lai châu Âu được ổn. Từ đó ông bắt tay với Fouché.

Có thể mưu đó đơn giản chỉ là một cái kế để đẩy Napoléon đến bờ vực. Có thể cả hai chỉ quậy cho nước đục lên, làm hoàng đế mất phương hướng và sa chân. Tất cả mọi người đều chứng kiến việc Napoléon giận quá mất khôn, từ đó tin đồn truyền lan ảnh hưởng nặng nề đến hình ảnh công cộng của ông ta.

Đó là cái giá phải trả khi ta giận dữ. Thoạt tiên trận lôi đình có thể gây ra sợ hãi, nhưng chỉ với vài người, và khi trời quang mây tạnh thì nhiều hiệu ứng khác mới xuất hiện – ngượng ngùng, khó chịu và hờn ghét. Khi mất bình tĩnh, ta luôn lên án một cách bất công và thái quá. Chỉ cần vài lần như vậy là mọi người bắt đầu tính đến xem ta còn tại vị bao lâu.

Biết rõ hai vị bộ trưởng quan trọng trong âm mưu tạo phản, Napoléon có quyền nổi giận. Nhưng khi phản ứng sân si và công khai như thế, ông chỉ chứng tỏ được rằng mình thất bại, rằng mình không còn điều khiển được tình thế. Đó là loại hành động của một đứa trẻ phải khóc lên để được nuông chiều. Người mạnh mẽ không bao giờ để lộ điểm yếu đó.

Trong tình huống kể trên, Napoléon vẫn còn cách khác. Ông có thể đối thoại với họ để hiểu rõ nguyên nhân vì sao họ chống đối. Ông có thể thuyết phục họ. Thậm chí ông vẫn có thể âm thầm thanh toán họ, tống giam hay xử tử để chứng tỏ quyền lực của mình. Không phải nhiều lời, không nên ấu trĩ, không

hiệu ứng bất lợi - chỉ cần hạ thủ thất dứt khoát và êm thấm.

Bạn hãy luôn nhớ rằng cơn giận dữ không bao giờ làm người khác vì sợ mà phải trung thành. Giận dữ chỉ làm người khác khó chịu và nghi ngờ về uy quyền của bạn mà thôi. Những trận bộc phát lôi đình đó để lộ những nhược điểm và báo trước sự sụp đổ.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Vào cuối thập niên 1920, Haile Selassie đã tiến dần đến mục tiêu kiểm soát toàn bộ đất nước Ethiopia. Đang giữ vai trò nhiếp chính cho nữ hoàng Zauditu, người sắp kế vị ngai vàng. Selassie đã bỏ nhiều thời gian và công sức để mài mòn sức chống phá các sứ quân khắp Ethiopia. Giờ đây chỉ còn một trở ngại thực sự cho cơ đồ Selassie: nữ hoàng và chồng của bà, Ras Gugsa. Biết cả hai đều ghét bỏ và muốn tống khứ mình, Selassie liền ra tay trước bằng cách bổ nhiệm Gugsa làm tỉnh trưởng tỉnh cực Bắc Begemeder.

Suốt nhiều năm Gugsa ẩn nhẫn làm tròn nhiệm vụ, nhưng Selassie vẫn không tin tưởng, vì biết rằng cả hai vợ chồng đều nung nấu phục thù. Vì thời gian cứ trôi nhưng Gugsa vẫn án binh bất động, cơ hội mưu đồ càng lúc càng tăng. Selassie quyết quậy phá cho Gugsa bất ổn, khích hắn động thủ trước khi hắn hoàn toàn chuẩn bị xong.

Từ nhiều năm nay bộ lạc Azebu Gallas ở miền Bắc luôn tiềm tàng nổi loạn chống lại vương triều, thường xuyên cướp phá và từ chối đóng thuế. Selassie không ra tay dẹp loạn mà cứ để yên cho họ ngày một hùng mạnh. Đến năm 1929 ông lệnh cho Gugsa dẫn quân tiễu phạt. Mặc dù ngoài mặt vâng lệnh nhưng trong lòng giận sôi – Gugsa không chút ác cảm nào đối với dân Azebu Gallas. Vì không thể bất tuân thượng lệnh, anh ta vẫn tổ chức đoàn quân, nhưng song song lại cho người tuyên truyền rằng Selassie thông đồng với giáo hoàng, dự định cải tạo lại đất nước sang Công giáo La Mã, biến Ethiopia thành thuộc địa của Italia. Quân đội của Gugsa ngày càng lớn mạnh, và đã có vài bộ lạc bí mật chấp nhận cùng chiến đấu chống Selassie.

Tháng 3 năm 1930, đội quân hùng mạnh 35.000 người cất bước, không Bắc tiến để tiễu phạt Azebu Gallas mà lại hướng về thủ đô Addis Ababa. Gugsa giờ đây công khai mở cuộc thánh chiến để hạ bệ Selassie và trả đất nước về cho những người công giáo thực sự. Nhưng anh ta không phát hiện cái bẫy đã giăng sẵn.

Trước khi lệnh cho Gugsa tiến đánh Azebu Gallas, Selassie đã tranh thủ

Giáo hội Ethiopia. Mặt khác, ông ta mua chuộc các đồng minh chủ chốt của Gugsa. Khi đoàn quân Gugsa Nam tiến, máy bay chính phủ rải truyền đơn cho biết các giới chức cao cấp của Giáo hội Ethiopia đã công nhận Selassie là lãnh đạo Công giáo thật sự của đất nước, đồng thời đã rút phép thông công đối với Gugsa vì tội tạo phản. Lập tức tinh thần của đạo hùng binh kia nao núng. Khi giờ tập kết xung trận sắp điểm, chờ mãi vẫn không thấy các cánh quân đồng minh xuất hiện, binh sĩ của Gugsa bắt đầu bỏ trốn hoặc chạy sang hàng ngũ đối phương.

Phiến quân hoàn toàn sụp đổ. Rus Gugsa không chịu đầu hàng nên tử trận. Nữ hoàng tuyệt vọng và vài ngày sau qua đời. Đến 30 tháng 4, Selassie ban hành tuyên cáo tự phong hoàng đế Ethiopia.

Diễn giải

Haile Selassie luôn tính trước nhiều nước. Ông ta biết nếu để Gugsa chọn thời gian và địa điểm tiến hành đảo chính, mối nguy sẽ to hơn là dụ anh ta hành động theo các điều kiện của mình. Vì vậy Selassie khích Gugsa động thủ: Chọc tức tự ái đàn ông bằng cách sai anh ta tiến đánh bộ lạc không thù không oán, mà lại nhân danh người mình ghét nhất. Vì đã dự tính sẵn, Selassie chắc chắn cuộc nổi loạn sẽ chẳng về đâu và còn trở thành cái cớ để thành toán cùng lúc hai địch thủ cuối cùng.

Đây chính là cốt yếu của Nguyên tắc này: Khi vũng nước còn tĩnh thì đối phương sẽ đủ không gian thời gian sắp xếp lớp lang những động tác mà chúng sẽ khởi sự và kiểm soát. Vì vậy ta phải quậy cho nước vẩn đục, buộc cá phải trồi lên, giục đối phương phải hành động trước khi hoàn toàn sẵn sàng, xem như ta đã giành thế chủ động. Cách hay nhất là thao túng những cảm xúc khó kiểm soát – tự hào, kiêu căng, yêu ghét. Càng sân si, đối phương càng khó kiểm soát tình huống, và cuối cùng sẽ chết đuối vì bị cuốn vào trũng nước xoáy mà ta tạo ra.

Quốc chủ chớ nên tiến quân trong cơn giận dữ,

lãnh tụ không được khởi chiến giữa lúc lôi đình

(Tôn Tử)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Người giận dữ rốt cuộc trông thật lố bịch vì phản ứng của họ quá trớn nếu so với nguyên nhân của cơn giận. Họ nhận thức sự việc quá nghiêm trọng,

cường điệu sự xúc phạm mà họ phải chịu. Họ nhạy cảm với mọi đụng chạm nên cho đó là chuyện cá nhân, vì vậy mới nực cười. Mà điều buồn cười hơn nữa chính là việc họ tưởng cơn giận bùng nổ là đồng nghĩa với sức mạnh. Sự thật lại ngược hẳn: Dễ cáu là dấu hiệu của sự yếu kém. Khi ta nổi giận, người khác có thể tạm thời e sợ, nhưng cuối cùng họ hết kính nể ta. Họ cũng nhận ra rằng họ có thể dễ dàng làm ta suy yếu một kẻ ít tự chủ như thế.

Tuy nhiên giải pháp không phải là đè nén cơn giận hay những phản ứng xúc phạm khác, bởi vì sự đè nén làm tổn hao sinh lực và khiến ta cư xử lạ lùng. Ngược lại, ta cần thay đổi góc nhìn: Phải nhận thức rằng ở lĩnh vực xã hội, và trong trò chơi quyền lực, không gì mang tính cá nhân cả.

Ai cũng bị cuốn vào một chuỗi sự kiện từ lâu xa đã an bài giây phút hiện tại này. Cơn phẫn nộ của ta thường xuất phát từ các vấn đề thời trẻ nhỏ, từ các vấn đề của cha mẹ, mà vấn đề của cha mẹ lại bắt nguồn từ thời niên thiếu của họ… Cơn phẫn nộ của ta cũng bắt rễ từ sự tương tác với người khác, từ những thất vọng và đau thương chất chồng. Một cá nhân nào đó có vẻ là người chọc giận, nhưng thật ra sự giận dữ này rắc rối hơn nhiều, đi xa hơn nhiều điều mà cá nhân đó gây ra. Nếu có người đùng đùng nổi giận với ta (và có vẻ như quá lố khi so với điều mà ta gây cho họ), ta hãy tự nhủ rằng cơn giận đó không hoàn toàn dành riêng cho ta. Nguyên nhân có thể to lớn hơn, sâu xa hơn, liên quan đến những tổn thương trong quá khứ, và thật ra không đáng để tìm hiểu. Thay vì cho đó là chuyện cá nhân, ta hãy quan niệm rằng sự bột phát giận dữ ấy ngụy trang một nước cờ hiểm, một mưu toan kiểm soát hay tiến công ta, mưu toan được đặt sau bình phong vết thương lòng và cơn uất hận.

Việc đổi góc nhìn giúp ta chơi trò chơi quyền lực một cách mạnh mẽ và sáng suốt hơn. Thay vì phản ứng quá trớn và mắc mưu vào xúc cảm của thiên hạ, ta nên lợi dụng việc họ mất bình tĩnh để thủ lợi.

Vào thời Tam quốc khi cuộc chiến đang hồi ác liệt, các phụ tá của Tào Tháo khám phá nhiều tài liệu chứng minh một số tướng soái có thông đồng với địch. Họ trưng bày bằng cớ ra và dục Tháo ra lệnh xử tử, nhưng ông ta chỉ đốt bỏ những tài liệu ấy và không nhắc tới nữa. Vào thời điểm trận đánh đang cao trào, nếu mất bình tĩnh sẽ có hại: Nếu Tháo phẫn nộ và làm lớn chuyện, toàn quân sẽ biết các tướng soái bất trung và tinh thần bị tác động. Tháo giữ được bình tĩnh và quyết định sáng suốt.

Ta thử so sánh hành động trên với cách mà Napoléon đối xử với Talleyrand: Thay vì chấp nhận vào âm mưu của vị bộ trưởng và xem đó là xúc phạm cá

nhân, hoàng đế nên ứng xử như Tháo, cẩn thận ước lượng hậu quả những việc sắp làm. Rốt cuộc, cách đáp trả hay nhất vẫn là phớt lờ Talleyrand, hoặc dần dà đưa ông ta về "đường ngay nẻo chánh" để trừng trị sau.

Cơn giận dữ chỉ làm ta mất quyền lựa chọn, mà người quyền lực lại không thể lớn mạnh nếu không có quyền lựa chọn. Một khi đã rèn luyện được khả năng không xem mọi việc như là khiêu khích cá nhân, và kiểm soát được phản ứng về mặt cảm xúc, ta đã đưa mình lên vị trí quyền lực: Từ nay trở đi, ta có thể thao túng phản ứng xúc cảm của người khác. Với kẻ dễ bị dao động, ta hãy khích họ động thủ bằng cách chọc vào nam tính, làm họ lầm tưởng sẽ dễ chiến thắng. Ta giả vờ yếu hơn để họ ra tay nhanh chóng mà không kịp suy nghĩ. Một tướng lãnh đạo quân đội tấn công quân thù đông gấp đôi. Ông ra lệnh binh sĩ thắp trăm ngàn bó đuốc khi tiến vào đất địch, hôm sau chỉ thắp một nửa số lượng ấy và ngày kia thắp ba mươi ngàn. Vào đêm hôm đó tướng soái địch tuyên bố quân kia làm đám hèn nhát, chỉ ba ngày sau binh sĩ đã đào ngũ hết nửa. Vì vậy tướng địch để lại phần lớn bộ binh di chuyển chậm, quyết định chớp thời cơ dẫn theo lực lượng trang bị nhẹ tấn công. Tướng này ra lệnh rút lui dụ địch vào hẻm núi, phục kích và tiêu diệt binh tướng địch. Số quân địch còn lại như rắn không đầu nên nhanh chóng đại bại.

Đối diện kẻ thù đang sôi máu, hành động hay nhất là không hành động. Hãy bắt chước Talleyrand: Không gì làm đối thủ điên tiết bằng việc chứng kiến ta vẫn điềm nhiên tự tại. Nếu thích hợp, ta hãy sắm bộ quý phái, vẻ mặt chán trường, không cần chế giễu hay vênh váo mà chỉ thờ ơ. Lúc đó đối phương sẽ phát sốt gần đứt cầu chì và có những lời nói cử chỉ không thể kiềm chế.

Hình ảnh

Ao cá. Ao trong nước lặn cá ẩn mình. Bạn hãy khuấy đục cho cá trồi lên. Khuấy mạnh thêm chúng sẽ nhô lên mặt nước để đớp bất kỳ vật gì trong tầm, kể cả miếng mồi chứa lưỡi câu.

Ý kiến chuyên gia:

Nếu địch nóng tính ta hãy chọc giận. Nếu địch ngạo mạn ta hãy khích vào tính tự cao… Có tài dụ địch manh động là người tạo ra tình huống mà địch không cưỡng lại được, lôi kéo địch bằng chính cái điều mà địch chắc chắn sẽ muốn giành lấy. Ta nhử cho địch luôn manh động rồi tấn công bằng tinh binh.

(Tôn Tử, thế kỉ IV trước công nguyên)

NGHỊCH ĐẢO

Hãy cẩn thận khi thao túng xúc cảm của người khác. Luôn tìm hiểu đối phương thật kỹ lưỡng: Có những con cá mà tốt hơn bạn nên để chúng yên dưới đáy ao.

Giới cầm quyền Tyre, thủ đô nước Phoenicia cổ xưa, tự tin là sẽ chống cự được Alexander đại đế, người từng chinh phục phương Đông nhưng vẫn chưa tiến công Tyre vì thành phố này được bảo vệ bởi vùng biển bao quanh. Họ phái sứ giả đến gặp Alexander bảo rằng mặc dù công nhận ông là hoàng đế nhưng vẫn không cho ông vào Tyre. Tất nhiên điều này khiến ông tức giận và ra lệnh bao vây. Qua bốn tháng, Tyre vẫn đứng vững, cuối cùng Alexander tự nhủ cuộc chiến này là không xứng đáng, tốt hơn nên phái sứ giả đến giảng hòa với Tyre. Nhưng giới cầm quyền Tyre lại quá tự tin khi cho rằng mình đủ sức chống cự, họ từ chối thương lượng và giết sứ giả.

Giọt nước này làm tràn ly. Alexander không còn quan tâm sẽ tốn hao tốn bao nhiêu thời gian hay binh lực để vây hãm Tyre, vì ông dư sức làm điều đó. Ông ra lệnh tổng tiến công liên tục và chỉ vài ngày sau đã hạ thành, ra lệnh đốt sạch không chừa một thứ gì, rồi bán cư dân làm nô lệ.

Bạn có thể nhử kẻ mạnh ra khỏi hang và phân tán lực lượng hắn như người xưa từng làm, nhưng trước đó nhớ cân nhắc kỹ mọi yếu tố xem kẽ hở ở chỗ nào. Nếu địch không có kẽ hở thì bạn sẽ chẳng lợi ích gì khi chọc tức họ, mà còn có thể mất tất cả. Hãy suy xét kỹ lưỡng xem mình đang nhử loại cá nào, và đừng bao giờ khuấy động cá mập.

Cuối cùng, thỉnh thoảng cũng có lúc việc đùng đùng nổi giận là có ích, với điều kiện là bạn phải ngụy tạo ra cơn giận và kiểm soát được. Lúc ấy bạn có thể lựa chọn nên giận dữ như thế nào, và giận ai. Đừng bao giờ dấy lên những phản ứng về lâu dài sẽ chống lại bạn. Và chỉ nên sử dụng trận lôi đình đó trong những trường hợp rất hiếm, như thế sự giận dữ có hiệu quả và ý nghĩa hơn. Cho dù giận thật hay giận giả, nếu bùng lên quá thường xuyên thì chúng sẽ mất đi sức mạnh.

NGUYÊN TẮC 40

LÀM CHỦ ĐỒNG TIỀN:SỰ HÀO PHÓNG CHIẾN LƯỢC

Quà tặng miễn phí là quà nguy hiểm, thường chứa đựng một cạm bẫy hoặc ngụy trang một món nợ. Điều gì đáng giá thì cũng đáng đồng tiền. Phải biết trả tiền để đừng mang ơn, không mặc cảm và khỏi bị bịp. Và kẻ khôn ngoan thường trả đủ tiền – nếu bạn muốn được thứ tốt nhất thì không nên trả rẻ. Hãy chi tiền rộng rãi để cho đồng tiền luân chuyển, vì sự hào phóng là dấu hiệu quyền lực và thu hút quyền lực.

ĐỒNG TIỀN VÀ QUYỀN LỰC

Trên lĩnh vực quyền lực, mọi thứ phải được xem xét bằng chi phí, mọi thứ đều có cái giá của nó. Điều gì cho không hoặc được giảm giá thường gây tác động về mặt tâm lý – những cảm giác rắc rối về hàm ân, thỏa hiệp với chất lượng khiến ta không được yên ổn. Những quyền lực phải biết cách bảo vệ những tài nguyên giá trị nhất: sự độc lập và phạm vi thao tác. Khi chấp nhận trả trọn giá, họ giữ mình không bị dính líu vào nhiều chuyện phiền hà và nguy hiểm.

Thái độ cởi mở và linh động với tiền bạc cũng giúp ta biết được giá trị của sự hào phóng mang tính chiến lược, chẳng qua là biến thể của cái kế khá xưa là “hãy cho khi ta sắp lấy”. Tặng đúng món quà thích hợp ta đặt người nhận vào tư thế chịu ơn. Thiên hạ sẽ mềm lòng vì sự rộng lượng, từ đó dễ bị bịp. Nếu được tiếng là không câu nệ, ta sẽ để ý đến những trò chơi quyền lực của ta. Biết cách ban phát của cải theo đúng chiến lược, ta làm đẹp lòng những triều thần khác, thu phục được họ thành những đồng minh quan trọng.

Hãy nhìn những bậc thầy về quyền lực – những Caesar, những nữ hoàng Elizabeth, những Michelangelo hoặc Medici: Trong số họ không ai là kẻ keo kiệt. Ngay cả bậc thầy lừa nổi tiếng đều tiêu xài xả láng để bịp thiên hại. Hầu bao thắt chặt quá sẽ không hấp dẫn được ai – khi dấn thân vào một vị chinh phục, Casanova hào phóng xài hết bản thân mình và ví tiền của mình. Người quyền lực hiểu rằng tiền bạc là vật chuyển tải sự biết điều, tính hòa đồng, và món nợ về mặt tâm lý. Họ biến khía cạnh con người của đồng tiền thành vũ khí.

Trên thế gian này, cứ một người biết bày trò với đồng tiền thì lại có hàng

ngàn người khác bị chết cứng khi không chịu sử dụng tiền bạc một cách sáng tạo và chiến lược. Những người loại này ở cực ngược lại với kẻ tài ba, và bạn phải học cách nhận ra họ - hoặc để tránh bản chất độc lập của họ, hoặc để lợi dụng tính khư khư của họ:

Con hạm tham lam. Con hạm luôn xóa sạch khía cạnh con người nơi đồng tiền. Lạnh lùng và tàn nhẫn, điều mà họ nhìn thấy chỉ là sổ sách quyết toán vô hồn. Xem người khác như con chốt hoặc vật cản ngoại họ trên con đường mưu cầu phú quý, họ sẽ giẫm đạp lên tình cảm con người và như thế mất đi nhiều đồng minh đáng giá. Không ai muốn giao du với con hạm tham lam, vì vậy qua năm tháng họ sẽ bị cô lập, và đây là thường là nguyên nhân làm họ suy sụp.

Loại người này là mồi ngon của bậc thầy bịp bợm. Bị hấp dẫn bởi đồng tiền dễ kiếm, họ dễ bị dụ vì hầu hết thì giờ đều đầu tư vào những con số (thay vì con người), cho nên họ không biết gì về tâm lý của chính họ. Hoặc bạn tránh xa họ trước khi trở thành nạn nhân, hoặc bạn lợi dụng lòng tham của họ để thủ lợi.

Con ma mặc cả. Người tài ba đánh giá mọi việc qua giá trị của chúng, không chỉ về mặt tiền bạc mà cả mặt thời gian, phẩm cách và tự tại tâm hồn. Và đó chính là điều mà con ma mặc cả không thể. Phí phạm quá nhiều thời gian quý báu cho việc mặc cả, họ luôn thấp thỏm về khả năng tìm được mới khác với giá thấp hơn. Cuối cùng món hàng mà họ cho là "hời" ấy nhiều khi lại quá tệ, phải tốn tiền sửa lại hoặc thay mới. Chi phí phải trả cho việc cầu tìm cái rẻ đó – không phải lúc nào cũng về mặt tiền bạc mà cả thời gian và binh an tâm hồn – sẽ khiến cho người bình thường chùn bước, nhưng đối với con ma mặc cả thì tự thân sự mặc cả đã là cứu cánh.

Hai loại người vừa kể trên có vẻ như chỉ làm hại chính họ, nhưng thái độ họ lại có thể lây lan; Nếu không đủ sức kháng cự, bạn sẽ bị lây nhiễm cái cảm giác rằng lẽ ra mình nên lỗ lực tìm kiếm để phát hiện cái rẻ hơn. Bạn không nên cãi lý hoặc cố thay đổi con người họ. Chỉ cần cộng nhẩm thêm chi phí về thời gian, an tĩnh nội tâm, hao hụt tài chính trá hình trong việc tìm câu phi lý ấy.

Kẻ tàn ác. Những kẻ tàn ác về mặt tài chính thường bày ra nhiều trò quyền lực lại quái gở với đồng tiền nhằm khẳng định thế mạnh. Chẳng hạn họ bắt ta chờ thật lâu để nhận lại số tiền mà họ... nợ ta, vờ nói rằng đã gửi ngân phiếu qua đường bưu điện rồi. Còn khi thuê ta làm việc, họ sẽ can thiệp vào mọi khía cạnh, kiếm chuyện từng chút ta chán ốm. Hình như bọn tàn ác này

cho rằng hễ đã trả tiền là họ có quyền lực hành hạ người khác. Nếu lỡ dính dáng với loại người đó, chẳng thà ta chấp nhận thua thiệt một tí về mặt tài chính để rút lui, còn hơn là về lâu về dài sa chân vào những nước cờ tàn phá của họ.

Người biếu xén bừa bãi. Trên con đường mưu cầu quyền lực, sự hào phóng có chức năng nhất định: Thu hút mọi người, làm mềm lòng họ, biến họ thành đồng minh. Nhưng sự hào phóng này phải mang tính chiến lược, chứ không phải là mục đích tự thân. Trong khi đó người biếu xén bừa bãi chỉ hào phóng vì họ muốn được yêu thương và kính nể. Vì vậy sự rộng lượng của họ rất bừa bãi và thiết yếu đến mức không đạt hiệu quả mong muốn: nếu đụng ai cũng cho thì người nhận đâu cảm thấy gì đặc biệt? Loại người biếu xén bừa bãi có vẻ là mục tiêu hấp dẫn, nhưng nếu liên lụy với họ, bạn sẽ cảm thấy nhu cầu tình cảm vô bờ của trở thành gánh nặng.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

El Dorado ảo tưởng

Sau khi Francisco Pizarro chinh phục Peru vào năm 1532, vàng từ đế chế Inca bắt đầu đổ vào Tây Ban Nha, và mọi tầng lớp dân chúng đều mơ về việc làm giàu nhanh chóng ở thế giới mới. Mọi người đồn đại chuyện một lãnh tụ thổ dân phía Đông Peru, cứ mỗi năm đều dát bụi vàng đấy mình rồi lặn xuống ao. Chuyện El Dorado, “Người đàn ông vàng” đó được truyền qua nhiều miệng để cuối cùng trở thành đế chế El Dorado, thịnh vượng hơn cả đế chế Inca, với đường phố và nhà cửa rát vàng. Thiên hạ kháo nhau rằng chuyện như vậy rất có thể có thật, bởi vì một người dám phí phạm bụi vàng như trong ao nước chắc chắn phải trị vì một đế chế vàng. Không lâu sau dân Tân Ban Nha đổ xô sang tìm vàng ở vùng Bắc của Nam Mỹ.

Tháng Hai năm 1541, đoàn thám hiểm lớn nhất do anh của Francisco là Gonzalo Pizarro dẫn đầu rời thủ đô Quito của Ecuador. Hàng ngàn người khí thế hừng hực quyết đòi hỏi cho ra vùng đất vàng. Nhưng có lẽ những thổ dân dọc đường, hoặc là thật tình không biết, hoặc họ muốn giấu đầu mối, nên tất cả đều trả lời chưa bao giờ nghe nói có một vùng đất như vậy. Nổi trận lôi đình, Gonzalo Pizarro tra khảo họ và nếu họ chết thì quăng cho chó ăn. Sự tàn bạo này được nhanh chóng lan truyền, thổ dân hiểu ra rằng cách duy nhất để tránh tai họa là phải thêu dệt nên nhiều chuyện về El Dorado để dẫn Pizarro đi càng xa càng tốt. Chính vì vậy mà cả đoàn thám hiểm lạc vào rừng thiêng.

Lương thực cạn dần, quần áo tả tơi, vũ khí rỉ sét, giày banh ta-lông, tinh thần xuống dốc. Nhóm lao công thổ dân hoặc đã bỏ mạng hoặc trốn mất, người Tây Ban Nha mất phương hướng ngày càng lạc lối. Họ đã ăn hết thực phẩm, heo gà mang theo từ lâu đã không còn, những con lâm tải đạn và chó săn cũng bị thịt tuốt. Với nhóm người Tây Ban Nha ít ỏi còn lại, Pizarro ra lệnh lần dò theo dòng sông trở về Quito. Cuối cùng sang năm sau, nhóm người còn rơi rớt mới về tới nơi. Sau đó họ mới biết mình đã đi lòng vóng trong rừng sâu hơn một năm trời, phí phạm sinh mạng và tiền bạc mà vẫn không tìm ra El Dorado và mỏ vàng ảo tưởng.

Diễn giải

Cho dù đoàn thám hiểm của Pizarro đại bại, Tây Ban Nha vẫn tiếp tục phái nhiều đoàn khác sang Nam Mỹ quyết tìm cho ra El Dorado. Và cũng như Pizarro trước đó, các conquistador tiếp tục đốt phá làng mạc, tra khảo thổ dân, để rồi sau đó chịu khổ sở trăm bề trong rừng thiêng nước độc, và rồi cuối cùng không tìm được chút vàng nào.

Những cuộc thám hiểm tương tự làm tổn thất hàng triệu sinh mạng của cả thổ dân lẫn người Tây Ban Nha, và sau đó còn góp phần làm sụp đổ đế chế. Vàng trở thành nỗi ám ảnh của nước này. Chút ít vàng do mậu dịch thu được lại chảy về Tây Ban Nha để chi phí cho những chuyến thám hiểm khác, thay vì đầu tư vào nông nghiệp hoặc bất cứ lĩnh vực sản xuất nào khác.

Có nhiều thị trấn ở Tây Ban Nha không còn bóng người vì tất cả đều đổ xô ra nước ngoài tìm vàng. Nông trại bị bỏ hoang, quân đội tuyển không đủ người cho những cuộc chiến ở châu Âu. Đến cuối thế kỷ XVII, dân số Tây Ban Nha đã giảm hẳn một nửa. Từ 400.000 người, thủ đô Madrid lúc đó chỉ còn lại 150.000. Tây Ban Nha tuột xuống con dốc suy tàn và không bao giờ phục hồi lại nổi.

Quyền lực đòi hỏi kỷ luật tự giác. Viễn cảnh giàu sang, nhất là loại giàu sang nhanh chóng đánh rất mạnh vào cảm xúc của chúng ta. Kẻ làm giàu nhanh chóng luôn nghĩ rằng giàu thêm cũng dễ. Ảo tưởng ấy khiến cho kẻ tham lam quên mất những gì mà quyền lực thực sự dựa vào: tự chủ, thiện chí của những người xung quanh v.v. Bạn hãy nhớ rằng chỉ trừ một ngoại lệ duy nhất là cái chết, còn thì hoàn toàn không có thay đổi nào xảy ra chớp nhoáng cho vận hội của cuộc đời. Đồng tiền đến nhanh ít khi lưu cữu, bởi vì nó không đặt trên nền tảng nào vững chắc. Đừng để mãnh lực kim tiền dụ bạn ra khỏi thành trì bền vững của quyền lực thật sự. Hãy lấy quyền lực làm mục tiêu và sau đó tiền bạc tự nhiên sẽ tìm tới bạn. Hãy dành El Dorado cho

những kẻ dại dột ngông cuồng.

Tính từng cục gạch

Hồi đầu thế kỷ XVIII tại Anh không ai nổi trội hơn vợ chồng Công tước Marlborough. Sau nhiều chiến dịch chống Pháp thành công, công tước được xem là vị tướng và nhà chiến lược lỗi lạc nhất châu Âu. Về phần bà công tước, sau nhiều thao tác tinh khôn đã trở thành sủng thần của Nữ hoàng Anne. Trận đánh Blenheim năm 1704 khiến cả nước ca ngợi công tước, và nữ hoàng tưởng thưởng cho ông một vùng đất rộng gần trấn Woodstock cùng với ngân quỹ cần thiết để xây dựng cung điện. Đặt tên là Cung điện Blenheim, công tước chọn kiến trúc sư tài ba là John Vanbrugh.

Mặc dù khả năng và thẩm mỹ của Vanbrugh không thể chê vào đâu được, song bà công tước vẫn can thiệp vào công việc của kiến trúc sư và ngay cả thợ thuyền trong từng chi tiết. Mặc dù chính quyền trả tiền vật tư song bà vẫn tính từng xu một. Cuối cùng, vì cứ mãi cằn nhằn cử nhử kiến trúc sư, bà làm rạn nứt quan hệ với nữ hoàng nên bị đuổi khỏi hoàng cung và cấm không cho vào triều. Khi dọn đi, bà công tước gỡ sạch tất cả những gì gỡ được, kể cả tay nắm cửa.

Suốt mười năm sau đó công trình xây dựng tiến hành một lúc lại ngưng vì ngày càng khó giải ngân chính phủ. Bà công tước cho rằng Vanbrugh cố tình hãm hại nên lại càng chi li hơn với từng viên đá cọng kẽm, tố cáo người làm, cai thợ, thầu khoán ăn chặn vật tư. Về phần công tước, vì đã già yếu nên chỉ muốn sớm sủa dọn vào nhà mới để an dưỡng những ngày tháng cuối cùng, nhưng công trình sa lầy vào hàng loạt vụ kiện thưa. Giữa mớ rối bòng bong đó, ông qua đời mà chưa hề ngủ được một đêm nào trong cung điện Blenheim yêu quý.

Công tước chết đi để lại cho vợ tài sản to lớn, quá dư để hoàn thành cung điện. Nhưng không, bà vẫn tiếp tục vặn vẹo bằng cách giữ lại tiền lương của thầy lẫn thợ, và cuối cùng là cho kiến trúc sư nghỉ việc.

Diễn giải

Bà công tước Marlborough dùng tiền để chơi trò quyền lực tàn ác. Bà quan niệm rằng mất tiền bạc là mất quyền uy. Khi cư xử với Vanbrugh, sự méo mó của bà còn tệ hơn thế nữa: vì ông ta là nghệ sĩ lớn nên bà đố kỵ tài sáng tạo và khả năng nổi tiếng quá tầm với của bà. Có thể là bà không có những tài năng đó song lại có đủ tiền bạc để hành hạ và lạm dụng ông cho đến từng

chi tiết nhỏ nhặt nhất - để cho cuộc đời ông bế mạc luôn.

Tuy nhiên thú tàn ác ấy phải trả giá kinh khủng. Công trình xây dựng lẽ ra chỉ mười năm giờ ngốn mất hai mươi. Thú tàn ác ấy đã đầu độc nhiều quan hệ quý giá, lưu đày bà công tước khỏi triều đình, làm ông chồng đau lòng tột độ (vốn chỉ muốn sống bình yên ở Blenheim), tạo ra nhiều vụ kiện thưa kéo dài, khiến Vanbrugh tổn thọ hết mấy năm. Sau này hậu thế công nhận Vanbrugh là bậc thiên tài, trong khi xem bà công tước hoàn toàn là thứ rẻ tiền.

Kẻ tài ba phải có tâm hồn cao thượng, đừng bao giờ để lộ nét đê tiện nào. Và tiền bạc chính là đấu trường hiển nhiên nhất để phô bày sự rộng lượng hay tính nhỏ nhen. Vì vậy bạn nên xài mạnh tay để được tiếng hào phóng, về lâu về dài sẽ mang lại lãi to. Đừng bao giờ để cho sự tủn mủn về tiền bạc che mất tầm nhìn bao quát, khiến bạn không biết thiên hạ đánh giá mình ra sao. Những cảm xúc tiêu cực của họ sau này sẽ làm bạn trả giá đắt hơn. Và nếu muốn can thiệp vào công việc của những người sáng tạo đang làm mướn cho bạn, tốt hơn bạn nên trả công họ thật hậu hĩ. Đồng tiền sẽ làm họ vui vẻ phục tùng tốt hơn là quyền lực.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Đồng tiền và vòng xoay quyền lực

Là con của một người thợ đóng giày tầm thường, Pietro Aretino đã vươn lên đài danh vọng nhờ tài viết thi văn châm biếm. Nhưng cũng như mọi nghệ sĩ thời Phục hưng, anh ta cần có mạnh thường quân đỡ đầu, giúp anh ta có thể sống thoải mái nhưng ngược lại không can thiệp vào chuyên môn. Aretino quyết thử một chiến lược mới trong trò chơi bảo trợ.

Rời La Mã đến sống tại Venice nơi mình chưa nổi tiếng, Aretino dùng mớ tiền dành dụm để khoản đãi cả người nghèo lẫn người giàu, bao họ cơm ăn lẫn trò giải trí. Anh ta làm bạn với từng kẻ chèo thuyền, ra tay giúp đỡ người ăn xin, trẻ mồ côi, cô thợ giặt. Thứ dân Venice nhanh chóng đồn đại rằng Aretino không chỉ là văn hào mà còn là người quyền lực – một dạng vương tôn công tử.

Nghệ sĩ và người quyền thế bắt đầu đến nhà Aretino. Chỉ trong vài năm tiếng tăm anh ta đã nổi như cồn. Không quan lớn nào đến Venice mà không ghé thăm anh ta. Tuy làm tiêu tốn khá nhiều tiền dành dụm, nhưng sự rộng lượng đã mua cho Aretino tiếng tăm và ảnh hưởng – nền tảng của quyền lực. Giới

quý tộc cho rằng Aretino phải là người có thế lực, vì anh ta xài tiền như người có thế lực. Và bởi vì thế lực của một người thế lực rất đáng mua nên Aretino trở thành mục tiêu của không biết bao nhiêu là bổng lộc. Vương tôn công tử, thương gia giàu có, thậm chí vua chúa, giáo hoàng đều ưu đãi và muốn kết thân với anh ta.

Tất nhiên, sự tiêu sài của Aretino chỉ mang tính chiến lược, và chiến lược đó vận hành rất tốt. Đến lúc này anh ta cần tìm ra một nhà tài trợ với túi tiền không đáy. Sau khi nghiên cứu tình hình kỹ lưỡng, Aretino tập trung vào Hầu tước xứ Mantua, và liền viết một bài anh hùng ca riêng cho hầu tước. Đó là thông lệ thời bấy giờ: đổi lại một bài ngợi ca đề tặng, tác giả sẽ đều đặn nhận một khoản tiền nho nhỏ, đủ để sống qua ngày và cho ra sản phẩm kế tiếp, và như thế tác giả luôn sống trong tình trạng lệ thuộc.

Nhưng với Aretino thì khác, anh ta muốn có quyền lực chứ không phải món tiền còm. Anh ta biếu bài anh hùng ca cho hầu tước như là một món quà, chứng tỏ mình không phải là tay bồi bút kiếm tiền độ nhật, qua đó khẳng định người cho và người nhận bình đẳng với nhau.

Việc tặng quà của Aretino không dừng ở đấy: là bạn thân của hai nghệ sĩ tài danh nhất Venice là điêu khắc gia Sansovino và họa sĩ Titian, Aretino thuyết phục họ tham gia vào chiến lược. Vì vậy khi anh ta gửi tặng một lúc những quà tặng từ ba nghệ sĩ lừng danh ở ba lĩnh vực khác nhau, hầu tước mừng không tả xiết.

Chiến lược quà cáp vẫn tiếp tục những tháng sau đó – gươm kiếm, yên cương, vật phẩm nghệ thuật. Và cả ba người bạn cũng nhận đồ lại quả của hầu tước. Và chiến lược còn tiến xa thêm: Khi chàng rể của một người bạn của Aretino bị bắt giam ở Mantua, Aretino nhờ hầu tước can thiệp trả tự do. Là thương gia bậc nhất, người bạn của Aretino rất có thế lực ở Venice và sẵn sàng trả ơn bất kỳ lúc nào Aretino cần. Vòng xoay ảnh hưởng ngày càng lan rộng.

Tuy nhiên về sau mối quan hệ này căng thẳng vì Aretino cho rằng lẽ ra hầu tước phải rộng rãi hơn. Nhưng anh ta không muốn hạ mình xin xỏ hoặc than vãn. Vì việc trao đổi quà tặng đã đặt hai người vào tư thế bình đẳng nên nếu đả động chuyện tiền bạc thì không phải chút nào. Aretino chỉ đơn giản rút lui khỏi vòng thân cận của hầu tước để săn lùng những con mồi giàu có hơn. Đầu tiên anh ta tiếp cận Vua François của nước Pháp, sau đó đến gia đình Medici, rồi Công tước xứ Urbino, kế tiếp là Hoàng đế Charles V và nhiều người khác nữa.

Cuối cùng, có nhiều sư phụ có nghĩa là ta không phải thần phục riêng ai, từ đó quyền lực của Aretino hình như tương đương với những sư phụ ấy.

Diễn giải

Aretino hiểu được hai thuộc tính cơ bản của đồng tiền: Thứ nhất, đồng tiền phải luân chuyển mới phát sinh quyền lực. Điều mà đồng tiền mua không phải là những đồ vật vô tri, nhưng phải là quyền lực đối với mọi người. Khi giữ cho đồng tiền quay vòng không nghỉ, Aretino mua được một vòng xoay ảnh hưởng ngày càng rộng, mà cuối cùng còn mang lại cho anh ta nhiều hơn những gì đã bỏ ra.

Thứ nhì, Aretino hiểu tính chất chủ chốt của quà tặng. Tặng một món quà, điều đó hàm ý rằng ta cao hơn người nhận, hoặc ít nhất cả hai bình đẳng với nhau. Món quà khiến cho người nhận phải mắc nợ hoặc hàm ân. Ví dụ như khi bạn bè tặng ta món gì miễn phí, chắc chắn là họ hy vọng sẽ được lại quả, và ta lại quả vì ta cảm thấy mắc nợ. (Họ có thể ý thức hoặc không ý thức cơ cấu vận hành này, song theo tập quán thì nó là như vậy)

Aretino muốn tránh những vướng mắc tương tự. Thay vì làm lính gác nhờ cậy vào cấp trên để kiếm sống, anh ta hành động ngược lại. Thay vì mắc nợ người quyền lực, anh ta làm cho họ phải mắc nợ trước. Đó là mục tiêu của việc tặng quà, xem như nấc thang đưa Aretino lên đài danh vọng. Đến cuối đời, anh ta trở thành cây bút nổi tiếng nhất châu Âu.

Bạn nên nhớ là tiền bạc có thể quyết định quan hệ quyền lực, nhưng những quan hệ này lại không nhất thiết tùy thuộc vào túi tiền của bạn, mà còn tùy cách bạn xài đồng tiền ấy. Kẻ tài ba tặng cho người khác quà cáp mà không lấy lại tiền vì họ muốn mua ảnh hưởng chứ không cần đồ vật. Nếu vì chưa có tiền tài mà ta phải chấp nhận vị trí thấp kém, có khả năng cả đời ta sẽ không thoát khỏi vị trí ấy. Vậy ta hãy chơi cái trò mà Aretino đã chơi với giới quý tộc Ý: Hãy tưởng tượng mình bình đẳng với họ. Hãy sắm vai vương tôn công tử, hãy ban tặng, hãy mở rộng cửa cho đồng tiền quay vòng, và tạo ra mặt tiền quyền lực qua thuật giả kim biến tiền tài thành danh vọng.

James Rothschild giải khuây dân chúng

Không lâu sau khi làm giàu tại Paris hồi đầu thập niên 1820, Nam tước James Rothschild phải đối đầu với một vấn đề nan giải: Làm cách nào mà một người Đức Do Thái giáo, một người hoàn toàn ngoại lai đối với xã hội Pháp lại có thể thu phục được sự kính nể của tầng lớp thượng lưu Pháp nổi

tiếng bài ngoại? Là người hiểu rõ thế nào là quyền lực – ông biết tiền tài sẽ mang lại danh vọng, nhưng nếu bị cô lập về mặt xã hội thì cả tiền tài lẫn danh vọng đều không thể lâu bền. Vì vậy ông quan sát xã hội thời bấy giờ, tự hỏi xem điều gì sẽ làm mềm lòng thiên hạ.

Từ thiện? Dân Pháp không quan tâm. Ảnh hưởng chính trị? Ông đã có rồi, và điều này chỉ làm thiên hạ nghi kỵ ông thêm mà thôi. Cuối cùng ông nhận ra đó chính là sự buồn chán. Trong giai đoạn khôi phục chế độ quân chủ, giới thượng lưu Pháp rất buồn chán, vì vậy Rothschild bắt đầu tiêu xài cực kỳ lớn để giải khuây dân chúng. Ông thuê các kiến trúc sư tài ba nhất nước Pháp thiết kế vườn tược và phòng khiêu vũ; ông mướn Marie-Antoine Carême, tay đầu bếp lừng danh nhất nước Pháp, chuẩn bị các bữa tiệc xa hoa nhất mà Paris chưa từng thấy. Không người Pháp nào có thể cưỡng lại được, cho dù tiệc chủ chính là một người Đức Do Thái giáo. Những buổi dạ tiệc hàng tuần của Rothschild bắt đầu lôi cuốn ngày càng đông khách. Chỉ vài năm sau ông đã nắm được điều duy nhất có thể đảm bảo quyền lực của một kẻ ngoại lai: Sự nhìn nhận xã hội.

Diễn giải

Sự hào phóng chiến lược luôn là vũ khí hiệu quả để xây dựng một căn cứ hỗ trợ, đặc biệt đối với một kẻ ngoại lai. Tuy nhiên Nam tước Rothschild còn khôn ngoan hơn thế nữa: Ông biết chính tiền tài là rào chắn giữa mình và dân Pháp, khiến họ thấy ông xấu xa và khó tin. Cách hay nhất để vượt qua rào cản này chính là phung phí những món tiền khổng lồ, một cử chỉ chứng minh ông xem văn hóa và xã hội Pháp còn quan trọng hơn tiền bạc. Điều Rothschild làm cũng giống như một lễ hội potlatch của thổ dân miền Tây-Bắc nước Mỹ: Một bộ lạc da đỏ thỉnh thoảng tiêu phí hết tất cả của cải vào một chuỗi lễ hội và lửa trại để chứng tỏ sức mạnh vượt trội đối với các bộ lạc khác. Nền tảng sức mạnh đó không là tiền bạc, mà chính là khả năng tiêu xài và niềm tin vào tính ưu việt, vốn sẽ tạo lại cho bộ lạc tất cả những gì mà lễ hội potlatch đã hủy hết.

Rốt cuộc, những buổi dạ hội của Rothschild phản ánh mong muốn hòa nhập không chỉ vào cộng đồng kinh doanh Pháp mà còn vào xã hội. Khi phung phí tiền của vào loại potlatch đó, Rothschild hy vọng chứng tỏ cho dân Pháp thấy sức mạnh của ông còn vượt qua cả tiền bạc để hòa nhập vào lĩnh vực văn hóa quý báu. Khi tiêu xài như vậy, có thể Rothschild đã lấy lòng được xã hội Pháp, nhưng nền tảng hỗ trợ mà ông có được là loại nền tảng mà nếu chỉ có tiền thôi chưa chắc mua nổi. Ông “phung phí” của cải để gìn giữ của cải. Đó là ví dụ ngắn gọn của sự hào phóng chiến lược – khả năng linh động với

tiền bạc, làm cho tiền bạc hoạt động hiệu quả, không phải để mua sắm, mà để đắc nhân tâm.

Chiến lược mạnh thường quân

Gia tộc Medici của thành phố Florence thời Phục hưng đã xây dựng quyền lực bao la của họ trên tài sản tạo được từ việc kinh doanh ngân hàng. Nhưng đối với dân Florence có truyền thống cộng hòa hàng bao thế kỷ, ý niệm rằng tiền bạc có thể mua quyền lực đã đi ngược lại mọi giá trị dân chủ mà họ hết sức tự hào. Là người đầu tiên trong họ gia tộc De Medici được vang danh, Cosimo tránh né việc đối đầu trực tiếp bằng cách cư xử thật khiêm nhường. Ông ta không bao giờ khoe khoang của cải. Nhưng đến khi đứa cháu nội Lorenzo lớn lên, tài sản của gia tộc đã quá lớn, và ảnh hưởng của họ hiển nhiên đến nỗi không thể che đậy được nữa.

Lorenzo giải quyết vấn đề theo cách riêng: Triển khai chiến lược làm đãng trí mà giới nhà giàu thường sử dụng. Lorenzo trở thành mạnh thường quân nổi tiếng nhất lịch sử. Không chỉ mạnh tay mua tranh, ông còn sáng lập những trường tập sự tốt nhất Italia cho nghệ sĩ trẻ. Chính tại một trong những ngôi trường đó mà Michelangelo được Lorenzo chú ý, sau đó mời về ăn ở tại nhà. Ông ta cũng khoản đãi Leonardo da Vinci y hệt như vậy. Về dưới trướng Lorenzo, hai bậc danh tài Michelangelo và Leonardo trả ơn bằng cách trung thành với lò nghệ thuật Lorenzo.

Mỗi khi gặp phải đối thủ, Lorenzo lại sử dụng lá bùa mạnh thường quân. Khi thành phố Pisa đe dọa nổi loạn chống lại Florence vào năm 1472, ông ta liền đổ tiền vào tài trợ cho ngôi trường đại học, trước đây từng là niềm tự hào của Pisa nhưng hiện đang xuống cấp. Dân Pisa không làm gì được trước ngón đòn phù phép đó, vì lòng yêu mến văn hóa của họ được xoa dịu và họ không còn lòng dạ nào để gây chiến nữa.

Diễn giải

Chắc chắn Lorenzo rất yêu nghệ thuật, nhưng việc đỡ đầu các nghệ nhân lại là việc làm hết sức thực dụng. Vào thời đó tại Florence, việc kiếm lời từ ngành kinh doanh ngân hàng có lẽ là cách làm giàu bị dè bỉu nhất, đồng thời sức mạnh tài chính đó cũng không mấy được tôn trọng. Ở cực đối diện, nghệ thuật được tôn sùng gần như là một tôn giáo. Lorenzo chi trả cho nghệ thuật để xoa dịu dư luận quần chúng về nguồn gốc xấu xa của tài sản và tạo cho mình một vỏ bọc quý phái. Sự hào phóng chiến lược hiệu quả nhất khi được dùng để xóa mờ một thực tế không mấy thơm tho, đồng thời khoác lên mình

một cái áo bào vị nghệ thuật hay tôn giáo.

Louis XIV thật rộng lượng

Cặp mắt sắc bén của Vua Louis XIV của nước Pháp rất am tường sức mạnh chiến lược của kim tiền. Thời điểm Louis lên ngôi, giới quý tộc hùng mạnh đã là cái gai chọc vào sườn hoàng gia, và họ luôn sục sôi tạo phản. Vì vậy nhà vua làm cho họ nghèo đi bằng cách buộc họ phải trả rất nhiều tiền để duy trì chức tước trong triều. Qua thời gian, các nhà quý tộc phải dựa vào bổng lộc hoàng gia mới có thể sống nổi, nhờ vậy Louis bỏ túi họ một cách gọn gàng và sạch sẽ.

Nước cờ tiếp theo của Louis là dùng sự rộng lượng có chiến lược để làm cho giới quý tộc phải quỳ mọp: Mỗi khi phát hiện một triều thần ương ngạnh mà ông muốn thu phục, Louis sẽ dùng tiền để tác động. Trước tiên Louis làm như không biết rằng có hắn trên đời này, điều khiến cho hắn hết sức lo âu. Rồi đột nhiên hắn khám phá ra rằng thằng con trai mình bỗng dưng được bổ nhiệm vào một vị trí có thu nhập cao, hoặc Nhà nước mạnh tay giải ngân cho vùng quê nhà của hắn, hoặc là hắn được tặng một bức tranh trước nay vẫn hằng ao ước. Quà cáp từ tay Louis tuôn ra như suối. Cuối cùng, một thời gian sau Louis sẽ mời nhà quý tộc đó đến để đặt vấn đề về điều mà nhà vua muốn có. Nhà quý tộc ấy vốn trước nay từng thề thốt kiên quyết chống lại hoàng gia, giờ cảm thấy không còn thích chiến đấu. Một món tiền hối lộ thẳng thừng có thể sẽ làm ông nổi giận, nhưng cách lấy lòng của Louis thì êm đẹp hơn nhiều. Biết rằng rễ mềm khó bén trên mảnh đất cằn cỗi khô cứng, Louis làm cho đất xốp trước khi gieo.

Diễn giải

Louis biết có một yếu tố cảm xúc bén rễ sâu xa trong thái độ của chúng ta đối với tiền bạc, một yếu tố bắt nguồn từ thời thơ ấu. Khi còn nhỏ, đủ loại cảm giác rắc rối của chúng ta đối với cha mẹ đều xuất phát từ quà cáp, đứa bé lúc ấy đồng hóa món quà với tình yêu và sự tán thành. Và yếu tố cảm xúc đó đâu đã phai tàn. Những kẻ nhận quà biếu hay tiền bạc hoặc hình thức tặng dữ nào đó cũng đột nhiên đều yếu đuối như trẻ con, đặc biệt khi món quà đến từ người có quyền lực. Họ không thể không cởi mở, ý chí của họ tơi ra, như Louis đã làm tơi đất.

Khả năng thành công sẽ cao hơn khi món quà đến đột xuất. Phải làm sao cho một món quà có vẻ như vậy trước nay chưa ai được tặng, hoặc trước đó người tặng quà lại có thái độ hờ hững với người được tặng. Bạn càng tặng

thường xuyên thì hành động tặng càng mất hiệu quả. Bởi vì dần dà người nhận sẽ nghĩ điều đó là đương nhiên, hoặc là họ sẽ bực bội vì mặc cảm với món quà từ thiện. Món quà đột xuất và bất ngờ sẽ thu phục được nhân tâm.

Cái chén của Fushimiya

Fushimiya là nhà buôn đồ cổ sống tại Edo (ngày nay là Tokyo) hồi thế kỷ XVII. Ngày kia khi dừng chân tại quán trà ở một làng nhỏ, ông xăm xoi cái chén trà và cuối cùng mua nó mang theo. Một thợ gốm địa phương thấy vậy bèn chờ khách ra khỏi quán, xong chạy đến hỏi bà chủ xem khách là ai. Bà bảo đó là người sành điệu bậc nhất ở Nhật Bản và là nhà buôn đồ cổ được sứ quân Izumo quý mến. Thợ gốm liền ba chân bốn cẳng đuổi theo năn nỉ Fushimiya nhường lại cái chén, vì cho rằng nó phải giá trị lắm thì ông ta mới mua. Fushimiya cười thật thà: „Nó chỉ là cái chén bình thường xứ Bizen, loại giá rẻ. Lý do tôi mua là vì hơi nước nóng lơ lửng thật lạ trên miệng chén nên tôi nghi là nó bị nứt đâu đó“. Nhưng vì người thợ gốm vẫn khẩn khoản nên Fushimiya biếu không cho anh ta.

Anh ta liền mang cái chén đi khắp nơi để giới am tường trả được giá cao, nhưng người nào cũng bảo đó là chén thường. Anh bỏ bê cơ nghiệp, lúc nào cũng mơ tưởng cái chén sẽ giúp mình thu về khối bạc. Sau cùng anh ta cũng đến cửa hàng của Fushimiya tại Edo. Nhận thấy chỉ vì vô tình mà mình đã làm người khác điêu đứng, nhà buôn bù đắp bằng cách mua lại cái chén với giá 100 đồng vàng ryo. Fushimiya biết chắc cái chén chẳng có giá trị gì, nhưng vì muốn giúp anh thợ gốm thoát được cơn ám ảnh nên hào phóng bù đắp cho.

Chẳng bao lâu sau, tin đồn về cái chén 100 ryo lan nhanh. Tất cả các tay buôn đồ cổ đều kêu réo Fushimiya, tìm mọi cách để mua lại cái chén. Mặc dù Fushimiya thật thà kể lại hoàn cảnh ông phải bỏ tiền ra nhưng không ai chịu tin, cuối cùng để được yên thân ông ta phải mang ra đấu giá.

Chỉ mới vào lần bỏ giá đầu tiên đã có hai đồng nghiệp cùng hét 200 ryo, cùng cãi nhau ỏm tỏi và cuối cùng ôm nhau vật nhào, làm đổ bàn khiến cái chén rơi thành nhiều mảnh. Cuộc đấu giá xem như chấm dứt. Fushimiya nhặt nhạnh tất cả, dày công dán lại rồi cất đi. Nhưng nhiều năm sau đó bậc thầy về trà đạo là Matsudaira Furnai đến viếng cửa hàng, đề nghị được xem cái chén truyền thuyết. Sau khi xem xét, ông nói: „Nếu là hàng hóa thì nó chẳng đáng bao nhiêu, nhưng một bậc thầy về trà đạo đánh giá tình cảm và mối tương quan còn cao hơn cả giá trị kim tiền“. Ông bỏ ra món tiền thật lớn để tậu nó. Một cái chén còn thô hơn cả mức bình thường, lại bị vỡ rồi dán lại,

vậy mà lại trở thành một trong những đồ vật nổi tiếng nhất nước Nhật.

Diễn giải

Trước tiên câu chuyện cho thấy khía cạnh chủ yếu của đồng tiền: Chính con người đã tạo ra tiền bạc và đặt cho nó ý nghĩa và giá trị. Kế đến, với những vật thể như kim tiền, điều mà kẻ anh tài đánh giá cao chính là những tình cảm và xúc cảm hàm chứa bên trong – vì chính những thứ đó mới làm cho đồng tiền đáng để ta sở hữu. Bài học thật đơn giản: Càng thiết thân với tình cảm, thì những quà cáp và hành động hào phóng của bạn càng hiệu quả. Đồ vật nào, hoặc ý niệm nào vận dụng được tình cảm hoặc có được sợi dây cảm xúc sẽ mạnh mẽ hơn đồng tiền mà bạn lãng phí cho một món quà đắt tiền nhưng rỗng tuếch.

Cái chén của Suzutomo

Một môn đồ trà đạo giàu có tên là Akimoto Suzutomo có lần giao cho gia nhân 100 đồng vàng ryo, dặn đến nhà buôn đồ cổ mua một cái chén. Đến cửa hàng, gia nhân tự ý mặc cả và mua được cái chén với giá 95 ryo, về nhà khoe lại với chủ.

„Nhà ngươi thật quá ngu xuẩn!“ Suzutomo mắng, „Một chén trà mà người ta ra giá 100 ryo hẳn phải là vật gia bảo, mà gia đình chỉ buộc lòng bán đi vì quá ngặt nghèo. Và trong trường hợp này họ còn hy vọng có người sẽ trả nó tới 150 đồng vàng. Vậy nhà ngươi là thứ gì mà không đếm xỉa đến tình cảm của người khác? Ngoài ra, vật quý hiếm với giá 100 ryo rất đáng để ta sở hữu, trong khi vật 95 ryo làm ta có cảm giác làng nhàng. Vậy đừng để ta thấy cái chén này nữa!“. Rồi Suzutomo ra lệnh cất đi, không bao giờ mang ra nữa.

Diễn giải

Khi cò kè trả giá, có thể bạn tiết kiệm được 5 ryo, nhưng bạn đã gây nên sự xúc phạm và cảm giác rẻ tiền, khiến uy tín bạn bị ảnh hưởng. Mà uy tín lại là phần thưởng cao nhất. Hãy học cách trả trọn mức giá vì cuối cùng bạn sẽ được lợi ở khoản khác.

Tuấn mã trong quả bầu

Nhật Bản khoảng cuối thế kỷ XVI. Một nhóm tướng sĩ tiêu khiển bằng trò ngửi mùi đoán nhang. Mỗi người mang theo một vật để làm giải thưởng – cung, tên, yên cương và vài phụ tùng khác của chiến binh.

Tình cờ sứ quân Date Masamune đi ngang qua nên được mời tham gia. Vật mà ông ta đưa ra để góp phần vào quỹ thưởng là bầu nước treo ở thắt lưng. Ai ai cũng cười xòa vì vật đó đâu đáng gì. Cuối cùng cũng có người tùy tùng bằng lòng nhận quả bầu.

Tuy nhiên đến khi cuộc chơi kết thúc và nhóm tướng sĩ đang chuyện trò phía bên ngoài lều, Masamune bước ra dẫn con ngựa quý của mình trao cho người tùy tùng. „Đây là con ngựa từ bầu nước chui ra". Nhóm tướng sĩ sững sờ và tiếc rẻ vì mình đã xem thường quà tặng của Masamune.

Diễn giải

Masamune biết đồng tiền có khả năng làm cho mọi người hài lòng. Thực hiện được việc này càng nhiều thì ta càng được người khác ngưỡng mộ. Khi hô biến cho con ngựa từ bầu nước chui ra, xem như bạn đã chứng minh được quyền lực hùng mạnh của mình.

Hình ảnh:

Dòng sông. Bạn tưởng được lợi khi xây đập ngăn sông. Tuy nhiên không lâu sau nước ao tù trở thành nhơ nhớp và đầy mầm dịch bệnh. Chỉ những loài ghê tởm nhất mới có thể sống trong vũng nước đọng; không có gì di chuyển đi lại trên mặt nước, mọi mậu dịch đều đình trệ. Hãy phá hủy cái đập. Khi lưu thông và luân chuyển, dòng nước sẽ tạo ra trù phú phì nhiêu và sức mạnh ở quy mô rộng lớn hơn. Sông phải chảy để những điều tốt lành có thể phát triển.

Ý kiến chuyên gia:

Một con người vĩ đại mà lại keo kiệt thì trở thành một thằng ngốc vĩ đại, và đối với người ở vị trí cao, không có sự xấu xa nào tai hại bằng tính ích kỷ tham lam. Kẻ bủn xỉn không thể chinh phục đất đai chức tước gì cả, bởi vì hắn không có nguồn bạn bè để góp sức thực hiện ý nguyện của mình. Muốn có bạn, ta không được ôm ấp tài sản của mình mà phải thu phục bạn bè bằng những món quà thích hợp. Đá nam châm tinh vi hút sắt như thế nào thì vàng bạc cũng thu phục được con tim thiên hạ.

(The Romance of the Rose,

Guillaume de Lorris, khoảng 1200-1238)

NGHỊCH ĐẢO

Người tài ba không bao giờ quên rằng cho vật không chắc chắn phải chứa đựng thủ đoạn. Người nào giúp bạn không công, sau này sẽ đòi hỏi nhiều thứ đáng giá hơn số tiền mà lẽ ra bạn phải trả cho họ. Việc mặc cả luôn che giấu nhiều vấn đề vật chất lẫn tâm lý. Vì vậy bạn hãy học cách trả, và trả cho ngon.

Mặt khác, nguyên tắc này cũng giúp ta có nhiều cơ hội bịp bợm, nếu ta áp dụng nó từ phía ngược lại. Mời ăn trưa miễn phí thường là món hàng trao đổi của thầy lừa.

Về mặt này có lẽ không ai hơn Joseph Weil, hỗn danh „The Yellow Kid". Từ rất sớm, ông ta đã phát hiện ra rằng mình thành công là nhờ vào lòng tham của thiên hạ. „Cái mong muốn được điều gì đó miễn phí", ông viết „đã làm cho những ai làm ăn với tôi và với các thầy lừa khác phải trả giá rất đắt… Khi người ta rút được kinh nghiệm – chưa biết họ đã rút được chưa – rằng không thể ăn bánh mà không trả tiền, thì tội ác sẽ giảm thiểu và chúng ta sẽ chung sống hài hòa hơn". Suốt nhiều năm, Weil nghĩ ra nhiều cách để dụ cho người ta ham muốn đồng tiền dễ kiếm. Weil rêu rao ông sẵn sàng tặng miễn phí một số bất động sản cho những ai chịu tốn 25 đôla tiền đăng ký – liệu ai có thể cưỡng lại món hời này? Trò đăng ký dởm này mang về cho Weil hàng ngàn đôla, trong khi ông ta đưa cho các nạn nhân những giấy chứng nhận dởm. Lần khác, ông lại tung tin mua đứt kết quả đua ngựa, hoặc về loại cổ phiếu sắp tăng 200% giá trị chỉ trong vài tuần lễ. Trong khi triển khai câu chuyện, Weil quan sát nạn nhân mở to mắt tưởng tượng ra bữa ăn trưa miễn phí.

Bài học ở đây là: Dụ nạn nhân với viễn cảnh đồng tiền dễ kiếm. Nhìn chung, thiên hạ muốn làm giàu mà không tốn sức, nên họ sẽ lọt bẫy. Bạn hứa dạy họ cách kiếm tiền nhanh chóng nếu họ chịu bỏ ra một ít học phí, mức học phí này nhân với hàng ngàn nạn nhân thì bạn sẽ giàu to. Lòng tham là thứ dễ dàng làm mờ mắt mọi người, nên ở lĩnh vực này bạn có thể giở được nhiều trò. Và như The Yellow Kid từng nói, một nửa niềm vui đến từ bài học đạo đức ấy: Tham thì thâm.

NGUYÊN TẮC 41

THOÁT KHỎI BÓNG TIỀN NHÂN

Việc gì diễn ra lần đầu cũng có vẻ hay hơn, độc đáo hơn những gì đến sau. Nếu tiếp nối công việc của một vĩ nhân hoặc có người thân quá nổi tiếng, bạn phải có thành tựu gấp đôi mới mong tỏa sáng hơn họ. Đừng để cái bóng của họ phủ chụp lên bạn, đừng bám víu vào một quá khứ không phải do bạn tạo ra. Hãy xây dựng tên tuổi mình bằng lộ trình khác. Hãy thủ tiêu hình ảnh của bậc tiền bối cao ngạo, bạn mới thu gom quyền lực bằng sự tỏa sáng theo cách của riêng mình.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Năm 1715 khi Louis XIV băng hà sau 55 năm trị vì vẻ vang, mọi cặp mắt đều đổ dồn về phía đứa cháu cố được chọn kế vị, tức vua Louis XV tương lai. Liệu đứa bé năm tuổi này mai đây có khả năng trở thành vị lãnh đạo vĩ đại như Vua Mặt trời? Louis XIV đã biến một đất nước trên bờ nội chiến thành quyền lực số một ở châu Âu. Tuy những năm cuối cùng trị vì khá khó khăn vì ông đã già yếu, song mọi người vẫn hy vọng đứa cháu sẽ trở thành một lãnh đạo hùng mạnh để mang lại sức sống mới cho đất nước và củng cố tiền đồ mà Louis XIV đã tạo lập.

Vì vậy những bộ óc lỗi lạc nhất nước Pháp được mời đến dạy dỗ vị vua tương lai, việc giáo dục ngài không còn sót một thứ gì. Nhưng khi lên ngôi vào năm 1726, Louis XV đột ngột thay đổi: Không chịu học hành, không làm theo lời khuyên bảo hoặc chứng tỏ tài năng. Ông ta đứng một mình trên đỉnh một đất nước lớn lao, trong tay biết bao quyền lực và của cải. Ông ta toàn quyền làm theo ý thích.

Như muôn đời, triều đình cũng rập theo ý thích của kẻ trị vì. Ăn chơi cờ bạc như cơm bữa. Lũ quần thần không quan tâm gì đến tiền đồ tổ quốc, bao nhiêu công sức bỏ ra chỉ để làm đẹp lòng vua, để mưu cầu bổng lộc sao cho phú quý cả đời, tranh giành chức vị nào lao động ít mà hưởng thụ nhiều. Hàng đống ký sinh ùa về triều đình, công nợ ngày càng chồng chất.

Chưa hết, Louis XV còn nổi tiếng về những vụ tình ái mà nổi bật là hai gương mặt Madame de Pompadour và Madame du Barry. Cả hai đều tha hồ thao túng triều chính vì nhà vua không màng chuyện chính trị. Thời gian qua đi, nhiều tay lừa đảo và lang băm chọn Versailles làm chỗ vinh thân, mê hoặc vua bằng những điều mê tín. Louis XV ngày càng hư đốn.

Khẩu hiệu gắn liền với triều đại của ông: „Sau ta là cơn hồng thủy“, thật xác đáng bởi vì sau khi Louis qua đời vì trác táng, tình hình đất nước vô cùng suy thoái. Đứa cháu nội Louis XVI thừa kế một lãnh thổ đang vô vọng trông chờ đổi mới với một bàn tay cứng rắn hơn.

Diễn giải

Uy quyền của Vua Mặt trời Louis XIV to lớn như truyền thuyết. Và mặc dù ông có nhiều cung phi, song quyền lực của họ chỉ giới hạn trong phòng ngủ. Triều đình của vị vua này quy tụ những bộ óc sáng giá nhất thời bấy giờ. Louis XIV đưa một đất nước bên bờ vực nội chiến thành thế lực số một ở châu Âu.

Trái lại, Louis XV là điển hình của những ai thừa hưởng tiền đồ quá lớn, hoặc kẻ tiếp bước một tiền nhân quá vĩ đại. Thoạt trông thì kẻ hậu bối sẽ dễ dàng tiếp tục xây dựng trên nền tảng vững chắc mà bậc tiền bối để lại, nhưng trên lĩnh vực quyền lực thì điều ngược lại là có thật. Trong hầu hết mọi trường hợp, đứa con cưng sẽ tiêu pha vung vít tài sản thừa kế, bởi vì hắn không bắt đầu sự nghiệp bằng nhu cầu lấp đầy những khoảng trống như tiền nhân đã làm. Như Machiavelli từng nói, nhu cầu là động cơ thúc đẩy hành động, và khi không còn nhu cầu thì mọi thứ bị bỏ bê đến rữa nát. Louis XV không thể nào tránh khỏi tính ì. Vì vậy dưới thời ông ta, Versailles không còn là biểu tượng mặt trời chói lọi mà chỉ còn là một cung điện xoàng xĩnh, đại diện cho những gì nông dân căm ghét.

Louis XV chỉ có một con đường thoát khỏi cái bẫy đang chờ kẻ kế vị của một người như Vua Mặt trời: Về mặt tâm lý, phải bắt đầu từ con số không, chối bỏ quá khứ và di sản, tiến về hướng hoàn toàn mới, tạo ra thế giới của riêng mình. Nếu có quyền chọn lựa, ta nên tránh toàn bộ tình huống sẵn có, đặt mình vào khoảng trống quyền lực, nơi ta là người vãn hồi trật tự giữa chốn hỗn mang mà không bị so sánh với một vì sao khác trong vũ trụ. Quyền lực chỉ đến khi ta có vẻ vĩ đại hơn người khác, vì vậy nếu bị che mờ bởi bóng của tiền nhân, ta sẽ không có được quyền lực đó.

Nhưng khi bắt đầu thừa kế quyền lực tối cao,

bọn trẻ nhanh chóng tụt hậu so với cha ông; và thay vì

cố gắng để sánh kịp cha ông, chúng lại nghĩ rằng một ông hoàng chẳng còn gì để làm ngoài việc trội hơn tất cả mọi người về

mặt biếng nhác, say mê và mọi thứ lạc thú khác.

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Từ thời thanh niên, Alexander (mà sau này được gọi là Đại đế) luôn căm ghét cha mình, Vua Philip xứ Macedonia. Anh ghét lối cai trị cẩn trọng và xảo trá của vua cha, ghét những lời khoa trương, những bàn tiệc thâu đêm với rượu ngon gái đẹp, ghét việc Philip yêu thích xem đấu vật cùng với những trò tiêu tốn thời gian khác. Alexander ý thức rằng mình phải làm ngược lại những hành động của người cha độc đoán: Anh quyết trở thành kẻ táo bạo và liều lĩnh, sẽ ít nói để làm chủ cái lưỡi, sẽ không mất thì giờ vào việc truy tìm những niềm hoan lạc không mang lại vinh quang. Alexander cũng căm ghét việc Philip đã xâm chiếm hầu hết nước Hy Lạp: „Cha tôi sẽ tiếp tục cho đến khi không còn gì đặc biệt để cho tôi chinh phục". Trong khi con cái những người tài ba khác rất hài lòng thừa hưởng phú quý và sống một cuộc sống khoái lạc, Alexander chỉ muốn vượt qua cha mình, làm lu mờ tên tuổi của ông trong lịch sử bằng những chiến tích lẫy lừng hơn nữa.

Alexander rất nóng lòng chứng tỏ cho mọi người thấy mình còn hơn cha xa lắc. Một ngày kia có kẻ buôn ngựa từ Thessaly tới bán cho Philip con tuấn mã Bucephalus. Không một chuyên gia nào có thể đến gần con ngựa chứng này và Philip mắng tên lái buôn vì đã dâng một con ngựa bất kham. Đứng nhìn toàn bộ vụ việc, Alexander quắc mắt lớn tiếng phê bình nhiều lần: „Bọn họ sắp mất một con ngựa quý chỉ vì không đủ tài năng và tinh thần để chế ngự nó!". Nghe con lặp đi lặp lại mãi điều này, Philip phát cáu và thách con nhảy lên lưng ngựa, thầm mong con vật hoang dã kia sẽ làm cho nó ngã và rút ra bài học cay đắng. Nhưng chính Alexander mới là thầy dạy: Không chỉ nhảy được lên lưng ngựa, anh ta còn tùy ý điều khiển con tuấn mã lừng danh mà sau này luôn có mặt cùng Alexander Đại đế trong những cuộc viễn chinh.

Năm Alexander lên 18 thì Philip bị một triều thần bất mãn ám sát. Khi tin này lan truyền khắp Hy Lạp, từng trấn một thi nhau nổi loạn chống người Macedonia thống trị. Đám quân sư của Philip khuyên Alexander nên hành động cẩn trọng, làm theo gương Philip để chinh phục bằng mưu mô xảo quyệt. Nhưng Alexander gạt hết ngoài tai để làm theo ý mình: Dẫn quân trực chỉ những miền xa xôi hiểm trở nhất, dẹp tan bọn phản loạn và tái thống nhất vương quốc bằng loại bạo lực vô cùng hiệu quả.

Thông thường, khi chàng thanh niên nổi loạn già đi thì sự chống đối cũng dần phai nhạt và anh ta càng giống với người mà anh ta từng thách thức. Nhưng việc Alexander ghét bỏ cha mình không dừng lại với cái chết của

Philip. Khi bình định xong Hy Lạp, anh ta ghé mắt sang Persia, cái giải thưởng mà cha anh chưa thể sờ tới.

Alexander dẫn 35.000 binh mã sang châu Á để đối đầu với đội quân trên một triệu người của Persia, và cuối cùng đã chiến thắng. Mọi người những tưởng đại đế sẽ dừng lại, vì đó là vinh quang quá lớn đủ để lưu danh hậu thế. Nhưng Alexander nghĩ khác: Việc chinh phục Persia đã là quá khứ và ông ta không bao giờ muốn ngủ quên trên nhành nguyệt quế, không muốn để cho quá khứ tỏa sáng hơn hiện tại. Ông xuất quân nhắm Ấn Độ trực chỉ.

Diễn giải

Alexander tượng trưng cho loại người hiếm thấy trong lịch sử: Con của một người tài ba và nổi tiếng nhưng lại vượt qua cả cha mình về mặt vinh quang và quyền lực. Tại sao hiếm thấy? Vì trong hầu hết mọi trường hợp, người cha gom thu đất đai và của cải vì ông ta khởi đầu từ con số không. Ông ta chỉ có một con đường là phải thành công và không có gì để mất. Người cha này có lý khi tin vào chính mình, tin rằng cách của mình là tốt nhất, bởi vì nói cho cùng, cách đó đã thành công.

Khi một người cha như thế có con, ông ta trở nên độc đoán và áp đặt mọi bài học lên đầu đứa con, vốn bắt đầu cuộc đời theo những hoàn cảnh hoàn toàn khác với khi cha mình bắt đầu. Thay vì để cho con theo hướng mới, ông ta sẽ cố buộc con mình vào nếp cũ, thậm chí nhiều khi thầm mong thằng bé thất bại. Người cha ganh tỵ với sức lực trẻ trung của con cái, luôn muốn điều khiển và thống trị. Con cái của những người cha như vậy thường có khuynh hướng nhút nhát và thận trọng, rất sợ đánh mất những gì cha mình đã gặt hái được.

Đứa con sẽ không bao giờ thoát ra khỏi cái bóng của cha, trừ khi áp dụng chiến lược của Alexander: Từ chối quá khứ, tự tạo vương triều, đẩy cha mình vào bóng tối thay vì để ông ta che lấp. Nếu không thể khởi nghiệp từ bàn tay trắng – ta đâu có điên mà từ chối tài sản thừa kế - ít ra ta cũng bắt đầu từ con số không về mặt tâm lý. Chỉ có kẻ yếu đuối mới ngủ quên trên chiến thắng và đầu độc mình bằng quá khứ vinh quang. Thời gian nghỉ ngơi là điều không thể có trong trò chơi quyền lực.

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Tại một số vương quốc cổ xưa như Sumatra và Bengal, sau một thời gian trị vì lâu dài, nhà vua sẽ bị quần thần mang ra xử tử. Một phần vì đây là nghi lễ

đổi mới, nhưng cũng là để ngăn ngừa khả năng ông ta trở nên quá hùng mạnh – vì thông thường nhà vua sẽ cố gắng thiết lập một trật tự lâu bền, thiệt thòi cho những gia tộc khác và cho cả con cái mình. Thay vì bảo vệ và lãnh đạo bộ lạc như trong thời chiến, nhà vua có khuynh hướng thống trị. Sau khi bị xử tử, nhà vua sẽ được bộ lạc tôn làm thánh thần. Trong khi đó ngai vàng sẵn sàng đón chào một vị vua mới trẻ trung hơn.

Thái độ có vẻ mâu thuẫn đối với nhà vua hoặc người cha như vừa kể cũng hiện diện trong truyền thuyết về những anh hùng xuất chúng không biết cha mình là ai. Moses bị bỏ trong bụi cỏ chỉ nên không bao giờ biết cha mẹ là ai. Không có gương mặt tiền nhân để so sánh hoặc hạn chế hành vi, ông ung dụng đạt đến tầm cao quyền lực. Dũng sĩ Hercules có cha không phải là người trần thế, mà là thần Zeus. Đến tuổi trung niên, Alexander Đại đế cho loan tin đồn rằng ông là con của Jupiter Ammon chứ không phải con của Philip vua xứ Macedonia. Những huyền thoại như thế thường loại bỏ ông cha trần thế vì ông tượng trưng cho sức mạnh hủy hoại của quá khứ.

Quá khứ ngăn cản người anh hùng trẻ tuổi trong việc tạo ra thế giới của riêng mình. Người anh hùng này phải cúi mình trước đấng tiền nhân và tuân thủ tiền lệ với truyền thống. Thành công trong quá khứ buộc phải chuyển tải về hiện tại, cho dù hoàn cảnh đã thay đổi rất nhiều. Quá khứ cũng làm vướng chân người anh hùng trẻ với một di sản mà anh ta rất sợ đánh mất, làm cho anh ta e dè và nhút nhát hơn.

Có được quyền lực hay không tùy vào việc ta có thể lấp đầy khoảng trống, choán giữ một lĩnh vực đã được trút sạch gánh nặng của quá khứ. Chỉ sau khi hình bóng của ông ta đã được dọn dẹp xong xuôi thì ta mới có đủ không gian cần thiết để sáng tạo và thiết lập một trật tự mới. Để thực hiện việc này ta có nhiều chiến lược khác nhau – những biến thể của việc xử tử nhà vua, nhưng được ngụy trang thành các hình thức dễ chấp nhận hơn về mặt xã hội.

Có lẽ cách đơn giản nhất để thoát khỏi cái bóng của quá khứ là làm cho nó giảm giá trị, trưng ra sự đối kháng muôn đời giữa các thế hệ, khích lớp trẻ chống lớp già. Muốn vậy ta phải tìm sẵn một gương mặt làm mốc để bêu riếu.

Khi đứng trước một nền văn hóa kiên cường chống lại mọi đổi thay, Mao Trạch Đông thao túng tâm lý đố kỵ đối với sự hiện diện bao trùm của Khổng Tử. Đánh giá được mối nguy khi phải lạc vào quá khứ, tổng thống Kennedy tìm cách phân biệt triệt để nhiệm kỳ của mình với nhiệm kỳ của người đi trước là Dwight Eisenhower, và cả với thập niên 1950 mà Eisenhower là

hình tượng. Chẳng hạn Kennedy không chơi môn golf buồn tẻ và chậm chạp – biểu tượng của sự về hưu và khá giả, niềm đam mê của Eisenhower. Trái lại ông chơi bóng bầu dục ngay trên sân cỏ Nhà trắng. Mọi khía cạnh của chính phủ Kennedy đều phản ánh sinh lực trẻ trung, ngược lại với hình ảnh rề rà nặng nhọc của Eisenhower. Kennedy khám phá một sự thật lâu đời: Tuổi trẻ dễ bày tỏ thái độ đối kháng với tuổi già, vì tuổi trẻ nóng lòng tạo chỗ đứng của riêng mình trong xã hội, đồng thời dị ứng với cái bóng của cha ông.

Khoảng cách do bạn tạo ra với người đi trước thường đòi hỏi một vài biểu tượng, vài cách tự quảng cáo công khai. Louis XIV từng tạo ra những biểu tượng tương tự khi bác bỏ cung điện truyền thống của các vua Pháp và cho xây dựng cung điện riêng ở Versailles. Vua Philip II của Tây Ban Nha cũng làm như vậy khi tạo ra trung tâm quyền lực của riêng mình – El Escorial, sừng sững giữa chốn đồng không mông quạnh. Nhưng Louis còn đi xa hơn khi không chấp nhận làm giống như các tiên vương: Ông không đội vương miện hay cầm vương trượng và ngồi trên ngai vàng, mà lập ra uy quyền riêng với những biểu tượng và nghi thức của chính ông. Louis đã biến những nghi thức thời cha ông trở thành các di tích buồn cười của quá khứ. Bạn hãy noi gương đó: Đừng để thiên hạ bảo rằng mình chỉ đi theo vết của tiền nhân. Còn nếu cứ theo vết thì bạn sẽ chẳng bao giờ vượt qua họ được. Bạn phải thực sự chứng tỏ sự khác biệt bằng một phong thái và tính biểu tượng làm bạn nổi bật.

Hoàng đế La Mã Augustus rất hiểu điều này khi kế nhiệm Julius Caesar. Caesar là một vị tướng vĩ đại, một gương mặt rất kịch thường xuyên tổ chức những màn biểu diễn để làm vui dân chúng, một tình nhân cũng vĩ đại khi sẻ chia chăn gối với nữ hoàng Cleopatra. Vì vậy Augustus quyết đua tranh với Caesar không bằng cách vượt qua, mà làm khác ông ta: Augustus đặt quyền lực của mình trên nền tảng của việc trở về với nét đơn giản thuần túy La Mã, khá khắc khổ về phong cách lẫn nội dung. Đối kháng với ký ức về một Caesar vũ bão, Augustus sắm một tư thế trầm lặng và đĩnh đạc tính đàn ông.

Một khi tiền nhiệm quá bề thế trở thành vấn đề khi hắn đã lấp kín tầm nhìn bằng những biểu tượng của quá khứ, bạn không còn chỗ nào để tạc lấy tên mình. Để xử lý tình huống này, bạn phải tìm ra khoảng trống – những vùng còn để trống trong nền văn hóa mà bạn có thể là gương mặt đầu tiên và chủ chốt sẽ tỏa sáng.

Khi sắp khởi nghiệp chính khách, Pericles của Athens suy tìm thử xem nền chính trị của thành phố này còn thiếu điều gì. Hầu hết các chính khách lỗi lạc

đã liên minh với giới quý tộc và tất nhiên bản thân Pericles cũng có cùng khuynh hướng ấy. Nhưng cuối cùng ông quyết định ngả theo hàng ngũ những người dân chủ. Mặc dù không dính líu gì với những niềm tin của bản thân, song sự lựa chọn đó đã đưa sự nghiệp của ông lên tầm cao mới. Chỉ vì nhu cầu thiết thực, Pericles đã trở thành con người của quần chúng. Thay vì phải ganh đua trong đấu trường đầy dẫy hình ảnh các lãnh tụ vĩ đại của cả quá khứ lẫn hiện tại, ông muốn tạo tên tuổi riêng ở nơi không có cái bóng nào che khuất tên tuổi ấy.

Khi bắt đầu sự nghiệp, họa sĩ Diego de Velázquez biết mình không thể nào tranh đua về mặt tinh xảo và kỹ thuật với những bậc thầy thời Phục hưng. Ngược lại ông chọn một phong cách mà thời đó cho là thô ráp, một phong cách chưa từng thấy. Và ông lại xuất sắc ở phong cách ấy. Sự mới mẻ của Velázquez đã khích lệ tinh thần nhiều họa sĩ của triều đình Tây Ban Nha, và họ muốn chứng minh mình chia tay với quá khứ. Nhiều người tuy chưa dám táo bạo đoạn tuyệt với truyền thống, nhưng họ âm thầm ngưỡng mộ những ai có thể từ biệt những hình thái cũ và mang lại sức sống mới cho nền văn hóa. Chính vì vậy mà bạn sẽ được nhiều quyền lực khi bước vào khoảng trống.

Theo chiều dài lịch sử luôn lặp đi lặp lại một điều dại dột làm cản ngại việc mưu cầu quyền lực: Đâm đầu tin rằng hễ người đi trước thành công bằng phương thức A, B và C thì mình cũng sẽ thành công nếu lặp lại phương thức ấy. Cách tiếp cận rập khuôn này sẽ làm khoái chí người không sáng tạo, bởi vì nó dễ làm, đồng thời hấp dẫn tính e dè và sự lười biếng của họ. Nhưng hoàn cảnh thì không bao giờ lặp đi lặp lại y hệt.

Khi tướng Douglas MacArthur nắm quyền tổng tư lệnh lực lượng Mỹ tại Philippines trong Thế chiến II, một phụ tá trình ông quyển sách ghi lại các phương pháp giúp những vị tổng tư lệnh tiền nhiệm thành công. MacArthur hỏi quyển này có bao nhiêu bản. Sáu, viên phụ tá đáp. “Được, anh thu lượm hết sáu quyển đó rồi đốt bỏ - đốt sạch hết cả sáu. Tôi sẽ không bị ràng buộc với những tiền lệ. Mỗi khi có vấn đề phát sinh tôi sẽ có quyết định tức khắc”. Bạn hãy có cùng chiến lược liều lĩnh như vậy đối với quá khứ: Hãy đốt hết sách, và tự rèn luyện để phản ứng với tình thế mới phát sinh.

Có thể bạn tưởng mình đã chia ly với hình ảnh của người cha hoặc người tiền nhiệm, nhưng khi dần lớn tuổi, bạn phải luôn cảnh giác nếu không bạn sẽ trở thành cái hình ảnh mà bạn từng chống đối. Khi còn trẻ, Mao Trạch Đông không thích cha mình, và khi chống lại cha, Mao đã tìm thấy bản sắc riêng, cùng với một hệ thống giá trị mới. Nhưng khi già đi, phong cách của ông cha lại âm thầm xâm chiếm. Trước đây cha ông từng đánh giá lao động

chân tay cao hơn trí óc, và Mao đã chế giễu thái độ đó. Nhưng khi già đi, Mao vô tình trở về quan điểm của cha và triển khai những ý tưởng lạc hậu lỗi thời bằng cách cưỡng bức cả một thế hệ trí thức Trung Quốc phải đi lao động chân tay, một lỗi lầm như cơn ác mộng khiến chế độ của Mao phải trả giá đắt. Bạn hãy nhớ rằng mình chính là cha mình. Đừng để xảy ra tình trạng phải mất nhiều năm để sáng tạo bản sắc riêng, rồi sau đó mất cảnh giác để cho hồn ma quá khứ hiện về.

Cuối cùng, như ta đã thấy trong câu chuyện của Louis XV, sự thịnh vượng phì nhiêu có khuynh hướng làm ta lười biếng và ì ạch. Khi quyền lực an toàn rồi thì ta không muốn hành động. Đây là một mối nguy, đặc biệt đối với những ai đạt đến quyền lực và thành công khi còn trẻ. Nhà biên kịch Tennessee Williams chẳng hạn, chỉ nhờ quyển The Glass Menagerie mà một sớm một chiều từ chỗ tối tăm đã vươn lên đài danh vọng.

“Cuộc sống của tôi trước lần thành công đó”, ông kể lại, “là thứ cuộc sống đòi hỏi ta phải kiên gan, phải bươi cào, nhưng đó là cách sống tốt bởi vì đó là thứ cuộc sống mà cơ thể loài người đã được tạo ra để thích nghi. Tôi không biết đã bỏ ra bao nhiêu sinh lực cho cuộc đấu tranh ấy, mãi cho đến khi kết thúc đấu tranh, cuối cùng cũng được an tâm. Tôi ngồi xuống nhìn quanh và đột nhiên hết sức chán chường”. Williams bị sa sút về mặt tinh thần, nhưng có lẽ trạng thái đó lại cần thiết: Bị dồn tới bờ vực tâm lý, ông lại có thể bắt đầu viết với sinh lực tràn trề như trước và cho ra đời tác phẩm A Streetcar Named Desire. Tương tự như Fyodor Dostyevsky, chỉ khi nào ông lâm vào thế túng thiếu thì mới cảm thấy cần phải sản xuất. Vì vậy ông quyết đem bao nhiêu tiền dành dụm nướng hết vào sòng bạc. Lúc đó ông mới viết được và viết hay.

Bạn không nhất thiết phải cực đoan như vậy, nhưng hãy chuẩn bị tinh thần trở lại con số không về mặt tâm lý thay vì trở nên mập béo lười nhác bởi vinh hoa. Pablo Picasso luôn thay đổi phong cách tạo hình, thường khi lại đoạn tuyệt với những gì đã giúp ông nổi tiếng trước đó. Biết bao lần vinh quang cũ đã biến ta thành bức tranh biếm họa của chính mình. Người tài ba luôn phát hiện ra những cái bẫy đó. Như Alexander Đại đế, họ luôn đấu tranh để tái tạo mình. Hình ảnh người cha không được phép trở về, hễ thấy là phải thủ tiêu ngay.

Hình ảnh:

Người cha. Ông phủ chụp cái bóng to lớn lên bầy con, trù úm chúng trong vòng nô lệ sau khi ông đã ra đi, bằng cách trói buộc chúng với quá khứ,

nghiền nát tinh thần tươi trẻ của chúng, ép chúng bước vào lối mòn mệt mỏi mà ông đã qua. Và ông có rất nhiều mánh khóe. Ở mỗi ngã rẽ, bạn phải thủ tiêu hình ảnh ấy và bước ra khỏi cái bóng ám chướng.

Ý kiến chuyên gia:

Coi chừng bước vào lối mòn của một vĩ nhân – bạn sẽ phải có thành tựu gấp đôi mới mong vượt qua người ấy. Ai theo bước thì bị xem là bắt chước. Cho dù có đổ bao nhiêu mồ hôi thì họ vẫn không thể rũ bỏ gánh nặng ấy. Phải có tài năng xuất chúng mới tìm ra con đường mới để tỏa sáng, một lộ trình mới để vang danh. Có muôn nẻo dẫn đến sự phi thường, nhưng không phải ai cũng biết. Những lối mới nhất có thể là cam go nhất, song đó lại là lối tắt dẫn đến sự lớn lao.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Cái bóng của một tiền nhiệm vĩ đại có thể hữu ích nếu ta dùng nó làm nước cờ, làm chiến thuật mà ta phải bỏ đi ngay sau khi đạt được quyền lực. Napoléon III đã sử dụng tên tuổi và huyền thoại của ông chú Napoléon Bonaparte để leo lên vị trí tổng thống đầu tiên của nước Pháp, rồi sau đó là hoàng đế. Yên vị trên ngai vàng rồi, ông ta cắt đứt với quá khứ, nhanh chóng chứng tỏ triều đại của ông rất khác, để cho dân chúng không mong chờ ông sẽ có thành tựu đỉnh cao mà Bonaparte đã đạt được.

Quá khứ thường có nhiều yếu tố đáng giá, nhiều phẩm chất mà ta không dại gì từ bỏ với lý do là ta muốn tạo ra sự khác biệt. Ngay cả Alexander Đại đế cũng nhìn nhận mình chịu ảnh hưởng bởi tài nghệ người cha khi tổ chức quân đội. Nếu không khéo khi khoa trương cách làm khác với tiền nhân, bạn sẽ có vẻ ấu trĩ và thiếu kiềm chế.

Joseph II, con của nữ hoàng Maria Theresa nước Áo, chơi nổi bằng cách làm ngược lại mẹ - ăn mặc y hệt dân thường, trọ trong khách điếm thay vì cung điện, ra vẻ ta đây là “hoàng đế của quần chúng”. Còn Maria Theresa rất vương giả, nhưng lại được nhân dân mến yêu nhờ lối trị vì khôn ngoan. Nếu bạn đủ trí không và bản năng chỉ đúng đường, thì việc chơi trò nổi loạn sẽ không nguy hiểm. Nhưng nếu chỉ là người xoàng xĩnh như trường hợp Joseph II so với mẹ, tốt hơn bạn nên học tập kinh nghiệm của tiền nhân vì kinh nghiệm đó được đặt trên nền tảng thực tế.

Cuối cùng, bạn nên để ý đến giới trẻ, những đối thủ quyền lực tương lai. Bạn

cố xóa bỏ hình ảnh ông cha như thế nào thì chúng sẽ sớm chơi đúng trò đó, từ bỏ tất cả những gì bạn đạt thành tựu. Bạn nổi trội bằng cách chống lại quá khứ như thế nào thì cũng nên dè chừng thế hệ kế tiếp, không để xổng cây gậy cho chúng đập lên lưng bạn.

Pietro Bernini là họa sĩ và kiến trúc sư theo trường phái Baroque, và ông có tài đánh hơi các đối thủ trẻ tiềm năng, để rồi sau đó giữ họ mãi trong cái bóng của ông. Ngày kia có người thợ trẻ đẽo đá, tên Francesco Borromini đến trình Bernini xem những bản phác thảo. Nhận ra ngay tài năng của chàng thanh niên, Bernini liền thuê cậu ta làm phụ tá. Dĩ nhiên Francesco rất hài lòng, đâu dè rằng ông chủ đang cố tình giữ mình trong tầm tay để có thể tác động tâm lý, tạo cho anh ta một loại mặc cảm tự ti. Và quả nhiên cho dù Francesco có giỏi giang cách mấy thì chính Bernini mới là người hưởng hết danh lợi. Đây là chiến thuật mà Bernini luôn dùng cả đời: Sợ rằng nhà điêu khắc đại tài Alessandro Algardi sẽ soán mất tiếng tăm, Bernini liền sắp xếp để Algardi không thể có đơn đặt hàng, trừ việc làm phụ tá cho ông ta. Và bất kỳ phụ tá nào dám chống lại Bernini hoặc tính chuyện ra riêng, chắc chắn người đó sẽ sạt nghiệp.

NGUYÊN TẮC42

ĐÁNH VÀO NGƯỜI CHĂN, ĐÀN CỪU TAN TÁC

Nhiều khi vấn đề chỉ xuất phát từ một cá nhân hùng mạnh – tên quậy phá, tay phụ tá ngạo mạn, kẻ đầu độc thiện chí. Nếu bạn chừa đất cho chúng dụng võ, nhiều người khác sẽ bị chúng lôi kéo. Đừng chờ rắc rối từ đó lan ra, đừng thử thương lượng với chúng, vì chúng không còn khả năng cải tạo. Hãy triệt tiêu ảnh hưởng của chúng bằng cách cô lập hay lưu đày. Hãy đánh mạnh vào nguồn rắc rối và bầy cừu sẽ tan tác.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Khoảng cuối thế kỷ VI trước Công nguyên, thành bang Athens truất phế hàng loạt những nhà độc tài từng thống trị đời sống chính trị của thành phố trong nhiều thập niên. Athens thiết lập một nền dân chủ kéo dài hơn trăm năm, nền dân chủ là căn nguyên của sức mạnh và những thành tựu đáng tự hào nhất của thành phố. Nhưng với đà tiến triển của dân chủ, dân Athens phải đối mặt với một vấn đề chưa từng có: Làm sao xử lý những thành phần không quan tâm đến sự gắn kết của một thành phố nhỏ bị lực lượng thù địch vây quanh, những thành phần không tham gia xây dựng niềm vinh quang chung mà chỉ nghĩ đến bản thân, đến tham vọng và mưu đồ cá nhân? Người dân Athens biết nếu để yên, chúng sẽ gieo rắc bất đồng, chia rẽ thị dân, khuấy động bất an dẫn đến suy sụp nền dân chủ.

Các hình thức trừng phạt tàn bạo không còn thích hợp với trật tự mới mẻ và văn minh mà thành phố đã dựng xây. Thay vào đó, người dân Athens tìm ra cách khác thích hợp hơn, ít bạo lực hơn để xử lý bọn ích kỷ kinh niên: Cứ mỗi năm nhân dân lại đổ về nơi họp chợ, viết lên miếng ostrakon (đất nung) tên của người mà mình muốn trục xuất khỏi thành phố. Người nhận được nhiều „phiếu“ nhất sẽ bị lưu đày trong mười năm.

Năm 490 TCN, tướng Aristides dẫn quân Athens đánh tan quân xâm lược Persia tại trận Marathon nổi tiếng, vì vậy ông được thị dân hết mực tôn sùng. Ngoài tài cầm quân ông còn giỏi giang trong việc phân xử nên được dân chúng gọi là „Kẻ công bằng“. Nhưng vì ông quá đỗi công bằng nên dần dà dân chúng cũng ghét nên cuối cùng lại dùng hình thức ostrakon kể trên để xử lý ông.

Sau ông, vị tướng giỏi Themistocles sau một thời gian nổi trội cũng phải chịu hình phạt đó.

Rồi đến phiên Pericles, gương mặt chính trị vĩ đại nhất Athens hồi thế kỷ thứ V, tuy có cố gắng lấy lòng quần chúng nhưng cuối cùng cũng phải ra đi.

Sau những người lỗi lạc, đến lượt những kẻ hèn mọn hơn cũng chịu cùng số phận. Cuối cùng dân chúng Athens cảm thấy miếng ostrakon đã bị làm dụng nên đình chỉ hình thức này. Cục đất nung đã giúp dân Athens ném ngay vào thành phần đầu não nào có tiềm năng quy tụ những kẻ gây rồi, nhờ đó làm cho đàn cừu phải tan tác không thể trở thành lực lượng hùng mạnh.

Diễn giải

Cư dân thành phố Athens cổ có những bản năng xã hội mà ngày nay ta không ngờ, vì qua nhiều thế kỷ chúng đã thui chột. Nhân dân Athens cảm thấy được những mối nguy xuất phát từ lối cư xử phi xã hội.

Với những người như vậy, họ chọn một giải pháp nhanh gọn và hiệu quả: tống khứ chúng đi.

Trong bất kỳ nhóm nào, rắc rối thường xuất phát từ một nguồn nhất định, kẻ bất mãn kinh niên luôn dấy lên những bất đồng và lây nhiễm sự bất mãn cho cả nhóm trước khi ta kịp trở tay. Vì vậy ta phải xuất chiêu trước khi đã quá muộn. Trước hết ta phải nhận ra kẻ quấy nhiễu qua sự hiện diện bề thế hoặc bản chất kêu rêu của hắn. Nhận ra rồi, ta đừng cố gắng cải tạo hoặc vỗ yên hắn làm gì vì mọi việc rồi chỉ sẽ tồi tệ thêm. Cũng đừng tiến công hắn dù gián tiếp hay trực tiếp vì bản chất độc địa của hắn sẽ ngầm hại ta. Hãy làm như cư dân Athens: Trục xuất. Cách ly hắn khỏi nhóm trước khi hắn trở thành con mắt bão. Đừng để hắn có thời gian khuấy động bất an và gieo rắc thêm bất mãn. Hãy để mình hắn chịu cho cả nhóm có thể chung sống hòa bình.

BONIFACE VIII CÔ LẬP DANTE

Năm 1296 các hồng y của Giáo hội Công giáo quy tụ về La Mã để bầu ra giáo hoàng mới. Họ chọn Hồng y Caetani vì ông thông minh lanh lợi, người như thế sẽ tạo quyền lực hùng mạnh cho Vatican. Lấy tên thánh là Boniface VIII, Caetani nhanh chóng chứng tỏ mình không phụ lòng mong đợi của các hồng y: Ông tính toán các nước cờ rất kỹ lưỡng, và hễ khi đã quyết là làm cho bằng được. Nắm quyền lực trong tay rồi, Boniface nhanh chóng nghiền nát các đối thủ và thống nhất những lãnh địa thuộc giáo hoàng. Các thế lực Âu châu bắt đầu sợ ông và phái sứ giả đến thương lượng. Vua Albrecht nước Áo thậm chí còn cắt đất nhường cho Boniface. Tất cả đều tiến triển theo kế

hoạch của giáo hoàng.

Tuy nhiên còn một vùng chưa chịu khuất phục đó là Tuscany, vùng trù phú nhất nước Ý. Nếu Boniface chiếm được Florence, thành phố mạnh nhất của Tuscany thì vùng đất sẽ rơi vào tay ông ta. Nhưng Florence lại là nền cộng hòa đầy tự hào, khó có thể đánh bại. Đến đây giáo hoàng nghiền ngẫm thật kỹ những nước cờ tiếp theo.

Florence chịu ảnh hưởng của hai nhóm đối lập nhau, nhóm Trắng và nhóm Đen. Nhóm Trắng thuộc về những gia đình chuyên nghề buôn bán, gần đây nhanh chóng thịnh vượng và hùng mạnh. Còn nhóm Đen là những người giàu từ trong trứng nước. Vì được lòng dân, nhóm Trắng kiểm soát Florence khiến nhóm Đen hết sức tức tối, và hằn thù giữa họ ngày càng tăng.

Boniface nhìn thấy cơ hội trong sự đối đầu này. Ông sẽ âm mưu giúp nhóm Đen chiếm trọn khu trung tâm, và Florence sẽ rơi vào tay ông. Trong khi nghiên cứu tình hình, ông tập trung sự chú ý vào một người tên là Dante Alighieri, một cây bút tài danh và là người ủng hộ cuồng nhiệt cho phe Trắng. Dante rất quan tâm đến chính trị, hết sức tin tưởng vào nền cộng hòa và thường trách cứ các cư dân khác sao quá mềm yếu. Ông ta cũng là nhà hùng biện đệ nhất.

Năm 1300 khi Boniface bắt đầu mưu đồ chiếm lấy Tuscany, các thị dân theo phe Dante đã bầu ông ta vào vị trí dân cử cao nhất, một trong sáu giáo trưởng của Florence. Suốt nhiệm kỳ sáu tháng Dante đã đứng vững trước sự tấn công của phe Đen, trước mọi mưu toan gây rối của giáo hoàng.

Sang năm sau Boniface thay đổi kế hoạch: Ông mời Charles de Valois, người em của vua nước Pháp, sang ổn định trật tự ở Tuscany. Charles dẫn quân qua vùng phía Bắc Ý, Florence run rẩy lo sợ. Lúc đó Dante hiện thân như vị cứu tinh duy nhất, hô hào chống lại mọi thương lượng, cố gắng hết sức để trang bị khí tài cho dân Florence nhằm tổ chức kháng chiến chống giáo hoàng và gã bù nhìn người Pháp. Boniface hiểu rằng bất cứ giá nào cũng phải triệt hạ Dante. Vì vậy một mặt ông dùng Charles de Valois để hù dọa, mặt khác ông chìa cành ô-liu thỏa hiệp. Cộng hòa Florence quyết định cử đoàn đại biểu đến La Mã thương lượng hòa bình. Và họ chọn Dante làm trưởng đoàn.

Chức là trưởng đoàn nhưng Dante phải tuân theo ý kiến của số đông. Vì vậy khi gặp gỡ giáo hoàng và bùi tai về những lời phủ dụ, cả đoàn đồng ý thỏa hiệp hòa bình, với điều kiện không khởi chiến và phải để lại một thành viên

tiếp tục đàm phán: Đó là Dante.

Do đó Dante phải ở lại La Mã tiếp tục đàm phán, Florence thất thủ. Phe Trắng không còn ai làm đầu tài tập hợp, vả lại còn bị Charles de Valois dùng tiền của giáo hoàng mua chuộc và gieo rắc bất đồng nên họ nhanh chóng tan hàng rã ngũ. Quân Đen chỉ chờ có thế vùng lên tấn công và tiêu diệt quân Trắng chỉ trong vài tuần. Đến khi quân Đen đã củng cố quyền lực, giáo hoàng mới cho Dante rời La Mã.

Trên đường về, Dante nghe tin phe Đen lệnh ông anh chóng trình diện để bị kết tội và xét xử. Vì Dante từ chối, họ phán quyết ông ta sẽ bị thiêu sống nếu còn vác thây về Florence. Do vậy Dante phải bắt đầu một cuộc đời lưu đày khốn khổ, lang thang khắp nước Ý, bị thành phố thân yêu ruồng bỏ, ông không bao giờ trở lại Florence.

Diễn giải

Boniface biết chắc nếu dụ được Dante rời khỏi thành phố thì Florence sẽ sụp đổ. Ông ta chơi nước cờ cổ xưa – tay kia cầm kiếm, tay này nắm nhành ô-liu hòa bình – và Dante chết ở cửa đó. Khi dụ dân Florence đưa Dante đến La Mã rồi, giáo hoàng tìm mọi cớ để giữ chân. Boniface hiểu rõ một trong những ý niệm chủ yếu trong trò chơi quyền lực: Một cá nhân quyết tâm, một tâm hồn nổi loạn có thể biến đàn cừu thành đàn sói. Vì vậy ông ta cô lập kẻ gây rối. Không còn người chăn dắt để tập hợp chúng lại, bầy cừu nhanh chóng rã đàn.

Bài học ở đây là: Đừng phí thì giờ đấm đá tứ phía đối với loại kẻ thù trông giống như quái vật nhiều đầu. Hãy tìm cái đầu chủ đạo, dụ hắn đi xa, vì một khi khuất mặt, quyền lực của hắn sẽ không còn hiệu quả. Bạn có thể cô lập hắn về mặt vật thể (lưu đày hoặc biệt phái khỏi triều đình), về mặt chính trị (thu hẹp cơ sở hậu cần), hay tâm lý (chia rẽ hắn với tập thể bằng cách ám chỉ bóng gió, vu khống). Ung thư khởi đi từ một tế bào, bạn hãy cắt bỏ trước khi nó lan rộng.

CỐT TỦY NGUYÊN TẮC

Trước đây, nguyên cả quốc gia do một ông vua với một nhóm quần thần lèo lái. Chỉ có thành phần ưu tú mới có quyền tham gia. Trải qua nhiều thế kỷ, dần dà quyền lực được phân bố và dân chủ hóa. Tuy nhiên việc này tạo ra một suy nghĩ sai lầm phổ biến là những nhóm nhỏ không còn là trung tâm quyền lực, vì quyền lực đã được phân nhỏ trong dân. Nhưng thật ra quyền

lực chỉ thay đổi về mặt số lượng chứ thể chất vẫn y nguyên. Số nhà độc tài quyết định sự sống chết của hàng triệu con người có lẽ đã giảm bớt, song vẫn còn đó hàng ngàn nhà "độc tài con" cai quản những lĩnh vực khó thấy hơn, áp đặt ý muốn của họ qua trò chơi quyền lực gián tiếp, qua sự mị dân v.v. Nhóm nào cũng có hiện tượng quyền lực nằm trong tay một hai người, vì có một lĩnh vực mà bản chất con người không hề thay đổi: Thiên hạ sẽ quy tụ quanh một tính cách mạnh mẽ như hành tinh xoay quanh mặt trời.

Nếu suy nghĩ sai lầm như vậy, bạn sẽ tiếp tục vi phạm một chuỗi sai lầm, tiêu tốn sức lực và thời gian, và không bao giờ đánh trúng mục tiêu. Người tài ba không phí thời gian. Nhìn bề ngoài họ có vẻ chấp nhận cuộc chơi – tuyên bố rằng quyền lực được chia sẻ cho đám đông – nhưng bên trong họ vẫn âm thầm dò xét vài người quyền lực trong nhóm. Họ sẽ tác động đến những đối tượng đó. Khi có rắc rối, họ dò tìm tác nhân tiềm tàng để cô lập hoặc trục xuất hắn.

Trong khi tiến hành trị liệu theo kiểu gia đình, bác sĩ Milton H. Erickson khám phá rằng nếu sinh hoạt của gia đình bị rối loạn, thì chắc chắn sẽ có một người gây rối. Suốt quá trình trị liệu, ông sẽ cô lập quả táo ôi ấy một cách tượng trưng bằng cách cho hắn ngồi riêng ra, cho dù chỉ cách người khác vài gang tay. Dần dà các thành viên gia đình sẽ nhận ra rằng đấy mới là nguồn gây rối.

Một khi bạn đã chỉ ra được thủ phạm cho cả nhóm thấy thì bài toán xem như gần giải xong. Tìm ra người đầu tàu là công việc rất quan trọng. Bạn nên nhớ rằng kẻ gây rối luôn tìm cách ẩn nấp trong nhóm, nghi trang hành động của mình giữa hành động người khác. Chỉ cho mọi người thấy được điều đó, hắn sẽ mất khả năng khuấy đảo.

Yếu tố chủ chốt trong các trò chơi chiến lược là phải cô lập được sức mạnh của đối phương. Ở môn cờ vua ta cố chiếu bí quân cờ. Với trò gô (cờ vây) của Trung Quốc, ta tìm cách cô lập lực lượng đối phương trong từng khoảnh nhỏ, khiến chúng không di chuyển được và mất hiệu quả. Thường thì sẽ tốt khi ta cô lập đối thủ hơn là hủy diệt, để không bị lên án là tàn bạo. Tuy nhiên kết quả vẫn như nhau vì trong trò chơi quyền lực, cô lập nghĩa là chết.

Hình thức cô lập hiệu quả nhất là cách ly đối phương với nền tảng sức mạnh của hắn. Khi muốn khử một kẻ thù nằm trong thành phần ưu tú đang cầm quyền, Mao Trạch Đông không trực tiếp đối đầu với hắn. Ông âm thầm tìm cách cô lập hắn, chia rẽ các đồng minh khiến họ bỏ rơi hắn. Khi không được sự ủng hộ, hắn sẽ tự động suy sụp.

Sự hiện diện và vẻ bề ngoài rất quan trọng trong trò chơi quyền lực. Muốn quyến rũ, nhất là vào giai đoạn ban đầu, ta phải thường xuyên có mặt, hoặc ta tạo cho được cảm giác thường xuyên ấy. Nếu vắng mặt nhiều quá thì sức quyến rũ sẽ tan mất.

Thủ tướng Robert Cecil của Nữ hoàng Elizabeth nước Anh có hai đối thủ: Bá tước vùng Essex và Sir Walter Raleigh. Cecil bày mưu lập kế để biệt phái hai người thi hành một nhiệm vụ chống lại Tây Ban Nha. Khi hai sủng thần này đã đi rồi, Cecil quấn những vòi bạch tuộc quanh nữ hoàng, củng cố vị trí cố vấn hàng đầu của mình, đồng thời làm giảm tình cảm của nữ hoàng dành cho bá tước và Raleigh. Ở đây ta học được hai điều: Thứ nhất, vắng mặt khỏi triều đình rất có hại và ta không bao giờ nên rời sân khấu trong tình huống xáo trộn, bởi vì sự vắng mặt ấy tượng trưng cho sự mất quyền lực và dẫn tới việc mất quyền lực. Thứ hai, ngược lại nếu ta dụ dỗ được các đối thủ rời xa triều đình vào những lúc dầu sôi lửa bỏng, xem như ta bớt được phần nào gánh nặng.

Sự cô lập còn nhiều công dụng chiến lược khác. Khi quyến rũ người khác, bạn nên cố tách họ ra khỏi bối cảnh xã hội thường ngày. Khi bị cô lập như thế họ sẽ là con mồi dễ bị hạ, và sự hiện diện của bạn sẽ mạnh lên bội lần. Những bậc thầy lừa cũng thường đưa con mồi đến những môi trường mới, khiến họ cảm thấy yếu đuối hơn và dễ sa ngã trước cạm bẫy.

Nhiều khi bạn gặp phải trường hợp người tài ba tự ý tách rời khỏi tập thể. Có lẽ họ đã quá tự cao tự đại và nghĩ rằng vị trí của mình cao tột, có lẽ họ đã đánh mất thói quen giao thiệp với dân thường. Chính thái độ này đưa họ vào thế nguy hiểm. Bạn rất dễ thao túng dạng người như vậy, cho dù họ hùng mạnh cách mấy.

Hoàng đế Nicholas và hoàng hậu Alexandra của nước Nga mất đi nhiều quyền lực về tay tu sĩ Rasputin vì họ cực kỳ cách ly với nhân dân. Đặc biệt Alexandra là người nước ngoài nên lại càng xa lánh thường dân Nga. Rasputin tận dụng nguồn gốc nông dân của mình để lấy lòng hoàng hậu vì ông ta biết Alexandra vô cùng khát khao được liên lạc với thần dân. Khi đã lọt vào vòng trong của triều đình, Rasputin biến mình trở nên người không thể thiếu, nhờ đó ông nắm được rất nhiều quyền lực. Biết rõ rằng hoàng đế nhất nhất đều nghe lời vợ, Rasputin nhắm thẳng vào hoàng hậu mà thao túng, và khám phá ra rằng mình không cần cô lập người phụ nữ này, bởi vì bà đã tự cô lập rồi.

Chiến lược của Rasputin có thể giúp ta đạt tầm cao quyền lực: Hãy luôn suy

tìm người nắm giữ vị trí cao nhưng hay bị cô lập. Họ dễ bị dụ dỗ, sẵn sàng ngả vào vòng tay ta như quả táo rơi, lại có thể là bệ phóng giúp ta thăng tiến.

Lý do cuối cùng khiến ta nhắm vào kẻ chăn dắt là vì hành động tiến công hắn sẽ khiến đàn cừu tan nát hết tinh thần. Khi Hernando Cortés và Francisco Pizarro dẫn đoàn quân nhỏ tấn công các đế chế Inca và Aztec, họ không dại dột mở một lúc nhiều mặt trận, mà chỉ lập mưu bắt cóc hai vị lãnh tụ thổ dân là Moctezuma và Atahualpa. Quân thổ dân có đông cách mấy cũng như rắn mất đầu nên đế chế của họ sớm tan tác. Mất lãnh đạo là mất trọng tâm, không còn gì để xoay quanh thì mọi thứ sẽ sụp đổ. Bạn hãy nhắm vào con chim đầu đàn mà bắn, rồi để ý đến những thời cơ phát sinh từ tình trạng rối loạn sắp diễn ra.

Hình ảnh:

Một đàn cừu. Đừng phí thì giờ để thử ăn cắp một hai con, đừng để rủi ro thương tổn tay chân khi chọc mấy con chó canh giữ. Hãy nhắm thẳng gã chăn cừu, dụ hắn ra xa và lũ chó sẽ đi theo. Hạ gục hắn rồi, đàn cừu sẽ tan tác.

Ý kiến chuyên gia:

Nếu giương cung, hãy giương cái căng nhất. Nếu dùng tên, hãy dùng tên dài nhất. Muốn bắn kỵ sĩ, hãy bắn ngựa hắn trước. Muốn bắt băng cướp, hãy bắt kẻ đầu sỏ. Đất nước có biên cương thì việc giết chóc cũng có giới hạn. Nếu có thể ngăn chặn đà tiến công của địch (bằng một cú vào đầu đàn), sao lại phải gây thương vong hơn mức cần thiết?

(Thi sĩ Trung Quốc Đỗ Phủ, thế kỷ VIII)

NGHỊCH ĐẢO

Machiavelli từng viết: „Nếu muốn hại ai, thì phải hại như thế nào để ta không sợ hắn trả thù“. Nếu ra tay cô lập đối thủ, ta phải bảo đảm hắn không có cách trở quẻ. Nói cách khác, nếu muốn áp dụng nguyên tắc này, ta chỉ áp dụng khi ở thế thượng phong để khỏi phải lo sợ gì hắn thù ghét.

Andrew Johnson là người kế vị Tổng thống Abraham Lincoln. Nhận thấy tướng Ulysses Grant chính là kẻ phá rối trong nội các, Johnson cô lập để ép Grant phải rút lui. Tuy nhiên vị tướng phản ứng lại bằng cách thành lập một cơ sở hỗ trợ trong đảng Cộng hòa, và rốt cuộc trở thành vị tổng thống kế tiếp. Nếu khôn ngoan hơn, Johnson đã giữ Grant lại trong nội các để dễ trông

chừng hơn, và ông ta sẽ ít có đất dụng võ, lại không nuôi chí căm thù. Ngoài ra Johnson còn có thể mài mòn dần cơ sở ủng hộ Grant, chờ thời cơ chặt dứt khoát một nhát thật nhanh gọn khiến đối thủ không kịp trở tay.

NGUYÊN TẮC43

THAO TÚNG TÂM VÀ TRÍ

Hành động cưỡng ép sẽ tạo ra lực dội ngược, có rủi ro phương hại đến ta. Ta nên dụ dỗ người khác tự ý noi theo con đường ta đi. Người đã bị cám dỗ sẽ trở thành quân cờ trung tín. Muốn vậy, ta phải tác động đến tâm lý và nhược điểm cá nhân. Hãy làm họ mềm lòng bằng cách tác động đến xúc cảm, đến những gì thân thương với họ, đến những gì họ khiếp sợ.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Vào cuối triều đại Louis XV, cả nước Pháp vô vọng trông chờ đổi mới và người được chọn để kế vị là đứa cháu nội. Khi nhà vua Louis XVI tương lai cưới cô con gái 15 tuổi của nữ hoàng nước Áo, dân Pháp tin tưởng tương lai sẽ xán lạn hơn. Cô dâu mới Marie Antoinette thật xinh đẹp và đầy nhựa sống. Sự hiện diện của nàng lập tức làm thay đổi không khí của triều đình vốn khá ô uế vì sự trác táng của Louis XV.

Khi lần đầu tiên xuất hiện trước công chúng trên chiếc xe ngựa, dân chúng xếp hàng vỗ tay hoan nghênh khiến nàng cảm động viết thư về quê hương, báo mẹ biết rằng thật sung sướng khi được mọi người yêu mến.

Khi Louis XV băng hà và chồng nàng lên ngôi vua, Marie Antoinette lại sa đà vào điều yêu thích nhất: Tiêu xài hoang phí cho lễ hội tiệc tùng, quần áo thời trang và những cách chưng diện cầu kỳ nhất. Hoàng hậu tiêu phí mà không cần biết ai sẽ trả và trả bao nhiêu.

Marie Antoinette mê nhất là việc thiết kế và xây dựng một khu vườn Địa đàng riêng cho mình tại điện Petit Trianon, nằm gần điện Versailles với cả rừng cây riêng. Vườn địa đàng này phải càng „tự nhiên“ càng tốt, kể cả việc dùng tay ghép từng mảng rêu vào cây và đá. Để cho phân cảnh đồng quê thêm phần sống động, hoàng hậu mướn người vào vắt sữa cho những con bò béo tốt nhất nước Pháp. Bà cũng mướn nhiều người mặc quần áo và đóng vài thôn nữ giặt áo bên bờ suối, nông dân làm pho-mát trong trang trại, người chăn cừu thắt những dải lục quanh cổ từng con.

Khi thăm chuồng, bà bảo những cô gái vắt sữa phải hứng sữa bằng bình sứ, sản phẩm của hầm lò hoàng gia. Rồi Marie Antoinette lại đi hái hoa trong khu rừng bao quanh Petit Trianon, ngắm những „nông dân đảm đang“ làm „việc đồng áng“. Vùng đất đó trở thành một thế giới riêng biệt, với cộng

đồng chỉ gồm một số người tuyển chọn.

Cứ mỗi lần bà đỏng đảnh là quốc khố vơi đi một chút, trong khi nước Pháp đang đói khổ và phẫn uất ngày một tràn lan trong dân. Ngay cả những quần thần thân cận cũng bất mãn. Hoàng hậu chưa bao giờ làm một việc gì cho dân vui lòng, vì luôn nghĩ rằng nghĩa vụ của dân là phải yêu mến mình và mình không có bổn phận phải đáp trả.

Năm 1784 hoàng hậu dính líu vào một xì-căng-đan. Nằm trong một kịch bản lừa đảo, chuỗi hạt kim cương đắt tiền nhất châu Âu được mua dưới tên bà. Trong khi tên lừa đảo bị đem ra xem xét, sự xa hoa của Marie Antoinette đã phải công khai: Nhân dân đã biết về những khoản mà hoàng hậu phí phạm cho vòng vàng, quần áo và những dạ tiệc hóa trang. Họ đặt cho bà hỗn danh „Bà thâm lạm“ và từ đó trở đi bà trở thành tâm điểm cho nhân dân nguyền rủa. Mỗi lần xuất hiện ở ô dành riêng trong nhà hát, bà bị dân huýt sáo phản đối. Ngay cả triều đình cũng quay lưng với bà. Bởi vì trong lúc bà tiêu xài hoang phí thì đất nước đang trên đà phá sản.

Năm năm sau, Cách mạng Pháp nổ ra. Hoàng hậu không chút sợ hãi, mà hình như bà cho rằng cứ để bọn chúng nổi loạn một tí, chẳng bao lâu sau ai sẽ về nhà nấy thôi, và ta sẽ tiếp tục cuộc đời khoái lạc này. Năm đó nhân dân tiến chiếm điện Versailles và buộc hoàng gia phải về Paris cư ngụ. Tuy phe nổi dậy thắng thế song đó cũng là dịp để cho hoàng hậu hàn gắn những vết thương trong dân, đồng thời thiết lập mối liên lạc với quần chúng. Nhưng không, hoàng hậu vẫn chưa tiêu hóa được bài học và không thèm ra khỏi cửa.

Đến năm 1792 khi lực lượng cách mạng tuyên bố chấm dứt chế độ quân chủ, hai vợ chồng Louis XVI di chuyển chỗ ở từ cung điện sang nhà đá. Năm sau Louis ra tòa, bị tuyên bố có tội và mang ra xử trảm. Trong khi Marie Antoinette chờ đến phiên mình, hầu như chẳng có ai đứng ra bào chữa hay bảo vệ - không người nào trong đám bạn bè cũ ở triều đình, không ông hoàng bà chúa có thế lực nào ở châu Âu, thậm chí gia đình bà ở Áo cũng không, kể cả ông anh đang ngồi trên ngai vàng. Bà bị tất cả mọi người tẩy chay. Tháng 10 năm 1793, đến khi quỳ gối trước máy chém, Marie Antoinette vẫn ngẩng cao đầu thách thức và không chút ăn năn.

Diễn giải

Từ khi còn bé ở quê nhà Áo quốc, Marie Antoinette đã quen được nuông chiều. Rồi sau này về làm dâu nước Pháp nàng cũng là tâm điểm của mọi sự

quan tâm. Marie Antoinette chưa bao giờ học cách lấy lòng dân chúng, hoặc bắt được tần số tâm lý của họ. Chính vì vậy càng ngày nàng càng trở nên một quái vật vô cảm.

Marie Antoinette trở thành tâm điểm cho sự bất mãn của cả một đất nước, bởi vì nhân dân rất dễ nổi giận đối với một người không tự cải thiện, cho dù chỉ để làm màu. Và đừng tưởng Marie Antoinette đại diện cho một thời đại đã qua hoặc giả xưa nay hiếm. Loại người như bà ngày nay rất nhiều, chuyên sống trong cái bọt bóng tự mình tạo ra, những tưởng mình là ông hoàng bà chúa bẩm sinh, vì vậy ai ai cũng phải chú ý đến. Họ bất chấp bản tính của mọi người, nhưng lại mang tính khí của mình ra đè bẹp người khác, theo kiểu ngạo mạn của Marie Antoinette. Được nuông chiều từ bé, đến khi lớn lên họ nghĩ rằng mọi thứ phải đến với mình. Tự tin vào sức quyến rũ sẵn có, họ không chút nỗ lực để thuyết phục ai cả.

Ở lĩnh vực quyền lực thái độ như thế rất tai hại. Vì vậy bạn phải cố gắng tìm hiểu những người xung quanh, đánh giá tâm lý riêng biệt từng người, tìm lời lẽ thích hợp để dẫn dụ họ. Càng giữ vị trí cao thì bạn lại càng phải dò tìm tần số thích hợp của các tầng lớp bên dưới, để tạo ra một nền tảng ủng hộ mình duy trì vị trí cao tột ấy. Không có được nền tảng này, quyền lực của bạn sẽ loạng choạng, và chỉ cần thời vận thay đổi chút đỉnh là cấp dưới vô cùng hân hoan tiếp tay đánh đổ bạn.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Vào năm 225, Gia Cát Lượng làm quân sư và thừa tướng cho chúa công nước Thục ở Trung Quốc. Lúc đó nước Tào Ngụy từ phía Bắc dốc toàn lực đánh xuống nước Thục và điều tồi tệ là Tào Ngụy liên minh với bọn rợ ở biên cương phía Nam của Thục do vua Mạnh Hoạch cầm đầu. Xem như cả Nam Bắc đều có biến, đặt Lượng vào tình thế nguy nan.

Lúc Lượng sắp dẫn quân Nam tiến tiễu phạt bọn rợ, một trí giả nói với ông ta rằng sẽ không thể dùng bạo lực để bình định phương Nam. Theo trí giả này, Lượng hoàn toàn có khả năng chiến thắng Mạnh Hoạch, nhưng khi dẫn quân ngược lên phía Bắc chống Tào Ngụy, vị vua rợ này lại tiếp tục quấy nhiễu. „Tốt hơn ta nên chinh phục con tim hơn là thành quách", vị trí giả khuyên, „tốt hơn ta nên dùng con tim hơn là vũ khí". „Ngươi đã đọc được ý ta", Lượng đáp.

Như Lượng đã tiên đoán, Mạnh Hoạch xuất kích rất hùng mạnh. Nhưng trước đó quân sư đã giăng bẫy và bắt được vua rợ. Thay vì trừng phạt hoặc

hành quyết tất cả tù binh, Lượng tách riêng vua tôi ra, khoản đãi binh lính địch, rồi bảo họ: „Các người đều là người chính trực. Ta biết rằng ai cũng có cha mẹ, vợ con đang trông chờ ở nhà. Chắc họ đang khóc thương số phận người chồng, người cha. Ta sẽ trả tự do để các ngươi có thể về đoàn tụ với gia đình và an ủi họ“. Tất cả tù binh đều rưng rưng cảm tạ Lượng. Sau đó Lượng cho vời Mạnh Hoạch tới: „Nếu ta trả tự do, ngươi sẽ làm gì?“ „Ta sẽ tập hợp quân đội lại và quyết sống mái với ngươi một trận ra trò. Nếu lần sau mà bắt được ta, ta mới tâm phục khẩu phục“, vị vua rợ đáp. Lượng thả Mạnh Hoạch và ban cho tuấn mã yên cương. Khi các tướng ngạc nhiên hỏi tại sao, Lượng bảo: „Ta có thể bắt người này dễ dàng như lấy đồ trong túi áo, nhưng ta muốn chinh phục hắn bằng tấm lòng. Được như vậy, biên cương phía Nam sẽ tự bình định“.

Như đã nói, Mạnh Hoạch tấn công lần nữa. Nhưng các phó tướng mà Lượng đã trả tự do lại nổi loạn, bắt sống vua nộp cho Lượng. Khi được Lượng lặp lại câu hỏi trước, vua rợ bảo ông ta chưa thua, mà chẳng qua chỉ bị các tướng làm phản bắt sống, vì vậy Lượng bằng lòng thả ông ta ra để so tài lần nữa, nếu khi đó thua, ông mới cúi đầu khâm phục.

Những tháng kế tiếp Mạnh Hoạch bị bắt và thả đến lần thứ năm, dần dà binh sĩ của vua rợ bất mãn. Lần nào họ cũng được Lượng đối xử tử tế, vì vậy không còn tâm trí đâu mà chiến đấu nữa. Khi bị bắt lần thứ sáu, Mạnh Hoạch lại hứa đến lần thứ bảy mới đầu hàng. Lượng bằng lòng, nhưng bảo rằng đến lần sau thì sẽ không tha nữa.

Ngay sau đó Mạnh Hoạch cùng đám tàn binh rút về cố thủ ở chốn hiểm trở của xứ Ô Qua. Thất bại quá nhiều lần, giờ đây ông ta chỉ còn hy vọng duy nhất là vua Ngột Đột Cốt xứ Ô Qua, cùng với đoàn quân hùng mạnh và nổi tiếng bạo tàn. Những chiến binh này mặc bộ giáp bằng loại thảo mộc đặc biệt nhúng dầu rồi phơi khô trở thành cứng chắc, tên không thể nào bắn thủng.

Mạnh Hoạch ra sức thuyết phục nên vua Ngột Đột Cốt chuẩn thuận xuất đại quân nhắm về hướng Lượng đóng binh mà thẳng tiến. Khí thế hừng hực của đại quân khiến phe Lượng bị nao núng nên vừa chống đỡ vừa tìm đường tháo lui. Nhưng thật ra đó chỉ là cái kế của quân sư Gia Cát Lượng: Khi đại quân Ngột Đột Cốt lọt thỏm vào hẻm núi, Lượng sai người đốt bùi nhùi và cây khô thành một biển lửa. Áo giáp của đại quân Ngột Đột Cốt tẩm dầu nên trở thành nhiên liệu lý tưởng, tất cả đều bỏ mạng.

Lần này khi bắt được Mạnh Hoạch, Lượng quá chán nên không thèm ngó

mặt hắn, chỉ gửi sứ giả đến thông báo là sẽ tiếp tục tha cho hắn về mà tuyển mộ lại quân đội mới để đánh tiếp. Mạnh Hoạch khẩn khoản xin gặp Lượng, bổ nhào xuống đất quỳ trước quân sư mà thề sống thề chết tâm phục khẩu phục, hứa chắc rằng không chỉ ông ta mà cả đời con đời cháu sẽ luôn trung thành với Lượng.

Lượng bày tiệc thết đãi Mạnh Hoạch, phục hồi ngai vàng và trả lại những vùng đất đã tịch thu cho ông ta, sau đó dẫn quân về mà không lưu lại lực lượng chiếm đóng nào. Lượng không bao giờ trở lại nữa – Mạnh Hoạch đã trở thành liên minh trung thành và kiên định nhất.

Diễn giải

Lượng có hai lựa chọn: Hoặc thử nghiền nát quan rợ ở phương Nam bằng một trận tổng lực tàn sát, hoặc kiên nhẫn thu phục chúng dần dần. Hầu hết những ai hùng mạnh hơn địch thủ sẽ chọn phương án thứ nhất, nhưng người thật tài ba sẽ tính cao hơn: Cách thứ nhất có lẽ dễ dàng và nhanh chóng, nhưng về lâu dài kẻ thủ vẫn nuôi hận trong tâm. Lúc ấy ta sẽ mất thời gian và sức lực để bảo vệ thành quả, và như thế lại rơi vào thế bị động. Tuy khó hơn, nhưng lựa chọn thứ nhì không chỉ giúp ta an tâm mà còn biến kẻ thù thành đồng minh.

Mỗi khi đối mặt với tình huống, ta thử lui một bước để có thời gian tính toán và hòa âm theo tông độ xúc cảm của đối phương, từ đó suy ra nhược điểm tâm lý của họ. Ở đây, ta càng mạnh tay thì họ càng kháng lại. Phát hiện được sợi dây tình cảm rồi, ta sẽ làm mềm lòng họ. Ta không chỉ thao túng sự sợ hãi, mà cả những gì họ yêu quý – tự do, gia đình…v.v. Đoạt được trái tim họ rồi, ra sẽ có được người bạn và đồng minh trung tín.

Các chính quyền chỉ nhìn thấy con người như đám đông; nhưng

con người, vì không đồng đều, nên không phải là tổ chức mà là cá nhân… Vương quốc của chúng ta nằm trong tâm trí của từng người.

(Seven Pillars of Wisdom, T. E. Lawrence, 1888-1935)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Trong trò chơi quyền lực, xung quanh bạn là những người hoàn toàn không có động cơ nào để giúp bạn, trừ khi họ phải được lợi lộc nào đó. Và nếu bạn không có món gì để thỏa mãn tính tư lợi ấy, có thể họ sẽ đố kỵ, bởi vì họ xem bạn là người cạnh tranh, thêm một người làm họ phí thì giờ. Muốn vượt

qua thái độ lạnh lùng ấy bạn phải có chìa khóa mở cánh cửa tâm và trí họ, dụ họ vào sân chơi của bạn, nếu cần có thể mời họ nhậu một lần. Nhưng hầu hết mọi người lại không nhận biết ra khía cạnh vừa kể. Mỗi khi gặp đối tượng mới, thay vì lui một bước để có đủ khoảng cách tìm hiểu đối tượng ấy, họ lại chỉ nói về mình, muốn áp đặt ý chí và tiên kiến của mình. Họ lý luận, khoa trương, trình diễn quyền lực. Có lẽ họ không ngờ rằng mình đang tạo ra một kẻ thù, một kẻ đối kháng, bởi vì không có gì tức bằng cái cảm giác cá nhân của mình bị phớt lờ, tính cách mình xem như vô nghĩa.

Tóm lại, cốt yếu của việc thuyết phục là làm mềm lòng đối phương, rồi nhẹ nhàng làm họ sụp đổ. Ta tiến công họ bằng cách thao túng hai lĩnh vực cảm xúc và trí năng của họ. Hãy để ý xem họ khác với những người xung quanh ở điểm nào (tâm lý cá nhân) và họ chia sẻ điều gì với người khác (phản ứng cảm xúc cơ bản). Ta nhắm vào loại xúc cảm cơ bản như yêu, ghét, ganh tỵ. Thao túng được những tình cảm này, ta sẽ giảm thiểu sự tự chủ của họ, khiến họ dễ bị thuyết phục hơn.

Khi muốn thuyết phục một vị tướng tài phe đối phương đừng liên minh với Tào Tháo, Gia Cát Lượng không nói về tính tàn ác của Tháo hay chê bai tài cầm binh, mà chỉ nhẹ nhàng báo tướng ấy biết vợ ông ta bị Tháo dụ dỗ. Mao Trạch Đông cũng hành động tương tự khi muốn giật dây cảm xúc của quần chúng, nói lên điều mà họ quan tâm sâu sắc, khuyến khích họ thổ lộ hết cõi lòng trước tập thể. Khi muốn triển khai kế hoạch mới, thay vì mô tả những điều đao to búa lớn, Mao chỉ nói với dân chúng những gì sơ đẳng nhất, ảnh hưởng lên họ sát sườn nhất. Bạn đừng tưởng chiến thuật này chỉ thích hợp với người vô học hoặc dốt chữ - nó hiệu quả với mọi tầng lớp. Tất cả chúng ta ai cũng là người trần và phải đối diện với số đông đáng sợ, và ai cũng muốn có quyến thuộc, có nơi nương náu về tình cảm. Bạn cứ giật những sợi dây cảm xúc ấy là chiếm được con tim.

Cách hay nhất là làm như Gia Cát Lượng khi ông ban cho tù binh thực phẩm và tự do, trong khi họ những tưởng cuộc đời bế mạc. Bạn hãy chơi trò tương phản ấy: làm họ sợ điếng, xong lại sướng rên. Khi họ tưởng bị hành hình mà bạn lại cho hoan lạc thì chắc chắn bạn sẽ thành công.

Nhiều khi một cử chỉ tượng trưng cũng đủ khơi gợi cảm tình và thiện chí. Ví dụ một cử chỉ khổ nhục – ta cũng đau nỗi đau của ngươi – sẽ làm mọi người đồng cảm với bạn, cho dù nỗi đau của bạn chỉ để làm cảnh hoặc không thấm tháp gì so với họ. Khi mới đến với một nhóm, bạn hãy làm cử chỉ thiện chí để lấy lòng, để sau này gặp việc khó khăn thì họ mới nhiệt tình giúp bạn.

Khi chiến đấu chống phe Thổ Nhĩ Kỳ trong sa mạc Trung Đông hồi Thế chiến I, T. E. Lawrence chừng như đốn ngộ: Ông ta nhận ra rằng chiến tranh quy ước không còn giá trị. Người lính như chìm mất giữa đạo quân mênh mông, nhận lệnh chiến đấu như một người máy. Ông ta muốn thay đổi hoàn toàn. Với ông, tâm trí của mỗi người lính là một vương quốc mà ông phải chinh phục. Một người lính dấn thân, có động cơ tinh thần sẽ chiến đấu dũng cảm hơn và sáng tạo hơn một bù nhìn.

Cảm nhận của Lawrence vẫn đúng cho thế giới ngày nay, khi quá nhiều người trong xã hội cảm thấy bơ vơ lạc lõng và hoài nghi. Chính vì hành động dùng vũ lực tiến công họ trực diện sẽ nguy hiểm và phản tác dụng. Hãy thuyết phục họ, khiến họ nhiệt tình đi theo đại nghĩa, như thế công việc của ta sẽ dễ dàng hơn, và sau này sẽ có nhiều cơ hội để ta cám dỗ. Muốn vậy ta phải đánh vào tâm lý từng người. Đừng tưởng hễ chiến thuật này hiệu quả với một người thì cũng sẽ hiệu quả với người khác. Trước hết ta phải làm sao cho họ cởi mở cõi lòng. Càng nói nhiều, họ sẽ cung cấp cho ta nhiều thông tin quý giá về những gì yêu ghét – những nút bấm và cần gạt để ta điều khiển họ.

Cách nhanh nhất để làm thiên hạ yên lòng là chứng minh, càng đơn giản càng tốt, cho họ thấy điều lợi lộc. Tư lợi là động cơ hùng mạnh nhất: Đại nghĩa có thể thu phục nhân tâm, nhưng một khi đợt sóng phấn khích đầu tiên đã qua rồi thì nhiệt tình sẽ xỉu xuống – trừ khi phải được lợi lộc gì đó. Vì vậy tư lợi mới là nền tảng vững chắc hơn. Đại nghĩa hiệu quả nhất là loại đại nghĩa sử dụng bức rèm nhân nghĩa che hờ mối tư lợi hiển nhiên. Sau này đại nghĩa tha hồ lu mờ, nhưng chính mối tư lợi sẽ nuôi dưỡng sự ăn chia đó.

Tầng lớp giỏi giang nhất để động viên tâm trí mọi người thường là nghệ sĩ, trí thức, hoặc những ai có chất thi phú lãng mạn. Như thế bởi vì ý tưởng dễ truyền đạt bằng hình ảnh và ẩn dụ. Vì vậy ta nên thủ sẵn trong túi một vài nghệ sĩ hoặc trí giả có khả năng tác động cụ thể đến tâm trí mọi người. Vua chúa luôn nuôi sẵn cả đàn người cầm bút: Frederick Đại đế thì có Voltaire, Napoléon có Goethe. Ngược lại, vì không tranh thủ được những tác giả có trọng lượng như Victor Hugo nên Napoléon III cũng không tranh thủ được quần chúng. Vì vậy sẽ nguy hiểm khi ta làm mất lòng những người có tài phát biểu, và sẽ có lợi khi ta vỗ an và khai thác họ.

Cuối cùng, ta nên tranh thủ số đông. Nền tảng hỗ trợ của ta càng rộng lớn thì quyền lực của ta càng kiên cố. Ta phải luôn tranh thủ thêm nhiều đồng minh ở mọi quy mô – sẽ có lúc ta dùng đến họ.

Hình ảnh:

Lỗ khóa. Người ta xây tường để không cho bạn vào, vì vậy bạn đừng dùng sức mạnh để chọc thủng bức tường ấy – bạn sẽ phát hiện rằng trong tường còn những bức tường khác nữa. Nhưng tường có cửa, cửa dẫn vào tâm hồn và trí óc, mỗi cửa đều có lỗ khóa nhỏ xíu. Hãy nhìn qua lỗi nhỏ ấy để tìm xem chìa nào mở được, rồi bạn sẽ có lối vào tâm trí họ mà không cần có những biểu lộ đáng ghét của việc đột nhập bằng sức mạnh.

Ý kiến chuyên gia:

Hiểu được cái tâm của đối tượng cần phải thuyết phục là điều khó nhất trong động tác thuyết phục, hiểu để tìm ra cách diễn đạt thích hợp… Vì vậy những ai định thuyết phục trước cửu trùng phải quan sát thật kỹ tình cảm ái ố của quân vương, những ước mơ và lo ngại thầm kín trước khi chinh phục trái tim ngài.

(Hàn Phi Tử)

NGHỊCH ĐẢO

Nguyên tắc này không có phép nghịch đảo.

NGUYÊN TẮC 44

HIỆU ỨNG GƯƠNG SOI

Gương soi phản ánh thực tế, mà cũng là dụng cụ hiệu quả để bạn đánh lừa: Khi bạn làm chiếc gương soi cho đối thủ, nghĩa là hành động y hệt chúng, chúng sẽ không hiểu nổi bạn định làm gì. Hiệu ứng gương soi chế giễu và làm chúng bẽ mặt, khích cho chúng phản ứng quá trớn. Cầm gương soi tâm hồn chúng, chúng sẽ có cảm tình vì tưởng bạn chia sẻ các nguyên tắc của chúng. Cầm gương soi hành động của chúng, bạn sẽ dạy cho chúng một bài học.

PHÂN LOẠI HỌC SƠ BỘ VỀ CÁC HIỆU ỨNG GƯƠNG SOI

Gương soi có thể nhiễu loạn chúng ta. Nhìn ảnh mình trong gương, rất thường khi ta trông thấy những gì muốn thấy – thứ hình ảnh làm ta hài lòng nhất. Ta không muốn nhìn quá gần vì không muốn thấy tàn nhang hay nếp nhăn. Nhưng nếu cố gắng thật kỹ, đôi khi ta có cảm giác nhìn thấy mình như cách người khác nhìn thấy, như một người giữa muôn người, như một đối tượng hơn là chủ thể. Cảm giác này làm ta rùng mình – ta đã nhìn thấy chính mình, từ phía ngoài, ngoại trừ tinh thần, linh hồn và các ý tưởng chiếm chỗ trong ý thức ta. Ta là một vật thể.

Sử dụng hiệu ứng gương soi, ta tái tạo một cách tượng trưng khả năng kể trên, bằng cách phản chiếu hành động của người khác, bắt chước cử chỉ của họ để làm họ bất an và nổi giận. Họ giận vì cảm thấy bị chế giễu, bị nhân bản như một đồ vật, một hình ảnh không hồn. Hoặc ta cũng sử dụng hiệu ứng gương soi nhưng khác đi một chút, họ sẽ cảm thấy bị vô hiệu hóa vì ta đã phản ánh được những ước mơ và khao khát của họ. Trong cả hai trường hợp vừa kể, khi đối thủ cảm thấy bất lực hay giận dữ, ta đều có thể tranh thủ để giật dây hay dụ dỗ họ. Cách làm này hiệu quả bởi vì nó tác động vào những cảm xúc sơ khai nhất.

Trên lĩnh vực quyền lực, gương soi có bốn loại hiệu ứng hoặc tác dụng:

Tác dụng vô hiệu hóa. Thần thoại Hy Lạp kể về quái nhân Medusa lấy rắn làm tóc và có gương mặt xấu xí ghê rợn, đến nỗi hễ ai nhìn vào là lập tức biến thành tượng đá. Nhưng dũng sĩ đa mưu Perseus đã đánh bóng tấm khiên sáng như gương, rồi nhìn vào đó để chặt đầu Medusa. Trong trường hợp này tấm khiên đóng vai trò gương soi, bởi vì gương soi cũng là một loại lá chắn: Mesuda không thể nhìn thấy Perseus mà chỉ thấy hành động của chính mình.

Đó là điểm cốt yếu của tác dụng vô hiệu hóa: Hãy làm những gì đối thủ làm, theo sát hành động của chúng, rồi chúng không thể ngờ chủ tâm ta là gì – chúng đã bị tấm gương làm lóa mắt. Trước kia, đối thủ thường lên kế hoạch đối phó với ta bằng cách dựa vào tính cách riêng của ta. Giờ ta làm chúng hụt hẫng vì khi nhìn vào chúng chỉ thấy chúng mà thôi.

Nhớ lại hồi còn bé, ta thường nổi đóa khi ai đó chọc tức bằng cách lặp lại y hệt những gì ta nói – chỉ một lúc sau là ta muốn đấm cho kẻ ấy một quả. Với người trưởng thành, nếu biết khéo léo ta sẽ làm họ tức điên. Ta dùng tấm khiên che đậy mọi chiến lược và đặt bẫy sẵn, hoặc giả xô đối thủ vào chính những chiếc bẫy chúng giăng sẵn cho ta.

Kỹ thuật hiệu quả này được dùng trong các chiến lược quân sự từ thời Tôn Tử, còn ngày nay nó thường xuất hiện trong những chiến dịch tranh cử. Ngoài ra nó còn hữu ích khi nghi trang được những tình thế mà ta hoàn toàn chưa có chiến lược nào cả. Đó là tấm Gương soi của Chiến binh.

Phiên bản nghịch đảo của tác dụng vô hiệu hóa là Bóng ma: Ta theo dõi từng cử chỉ của đối phương nhưng đối phương không hề thấy ta. Nhờ đó ta thu nhặt được những thông tin có khả năng vô hiệu hóa chúng sau này, khi ta đủ sức cản phá mọi hành động của chúng.

Tác dụng Narcissus. Chàng trai Narcissus nhìn một hình ảnh phản chiếu trên mặt nước hồ thu và đâm lòng yêu tha thiết. Khi phát hiện ra đó chính là hình ảnh của mình, chàng không thể thực hiện trọng vẹn động tác yêu nên quẫn chí nhảy xuống tự tử. Tất cả chúng ta đều có vấn đề tương tự: Trong vô thức, chúng ta tha thiết yêu mến chính mình, nhưng vì không thể có một đối tượng cụ thể bên ngoài nên tình yêu đó không bao giờ được thỏa mãn và lúc nào cũng thao thức.

Ta tận dụng hiểu biết này để nhìn sâu vào tâm hồn kẻ khác, thăm dò những ước mơ thầm kín, những chuẩn mực, sở thích, tâm trạng. Rồi ta phản ánh lại cho họ, ta biến mình thành gương soi. Khả năng này giúp ta điều khiển được họ, thậm chí họ có thể thoáng cảm tình với ta.

Đây là khả năng bắt chước người khác, không chỉ về vẻ bề ngoài, mà cả về mặt tâm lý. Đòn này hiệu quả vì tác động đến tình yêu của một đứa trẻ dành cho chính bản thân, loại tình yêu không được thỏa mãn. Thông thường, người đời khoái kể cho ta nghe về kinh nghiệm hoặc khẩu vị, sở thích của họ. Ít khi nào họ chịu khó nhìn mọi việc qua chính nhãn quan của ta. Tuy rõ chán, nhưng thái độ đó lại là thời cơ cho ta: Hãy phản ánh cho họ thấy là ta

hiểu được tình cảm sâu lắng của họ, họ sẽ mềm lòng nghe theo những gợi ý và đề nghị của ta. Ít ai cưỡng nổi cái cảm giác rằng tình cảm tinh tế của mình được phản chiếu một cách hài hòa như vậy, ngay cả khi sự phản chiếu đó là do ta cố ý dựng lên nhằm mục đích lừa đảo.

Tác dụng Narcissus hữu ích trên cả hai bình diện đời sống xã hội và kinh doanh, cung cấp cho ta tấm Gương soi của Kẻ quyến rũ và Gã cận thần.

Tác dụng Đạo đức. Khả năng của lý lẽ rất hạn chế và thường khi đưa đến kết quả ngược lại với điều ta mong muốn. Như Gracián từng nói: “Sự thật dễ thấy nhưng khó nghe”. Tác dụng đạo đức rất tốt để chứng minh ý tưởng của ta qua hành động. Nói cách khác, là ta sẽ dạy cho đối thủ một bài học bằng cách cho chúng nếm mùi bếp núc của chúng.

Với Tác dụng Đạo đức, ta phản ánh lại đúng những gì mà người khác đã làm với ta. Và nên làm sao để họ ý thức được rằng ta đang thực hành chính xác những gì họ đã làm. Để cho họ biết rằng điều họ làm thực sự không chút nào thú vị, chứ nếu chỉ nghe ta than phiền thì họ chẳng những không tin mà còn bực mình. Như vậy khi nếm được kết quả của hành động trước đó được phản chiếu lại, họ mới ý thức hết những tổn thương mà người khác phải gánh chịu. Kỹ thuật này thường được dùng bởi những nhà giáo dục, tâm lý và những ai phải xử lý những cung cách không dễ ưa và không ý thức. Đây là Gương soi của Giáo viên. Trong cung cách người ta đối xử với bạn, cho dù có hay không có việc sai trái, bạn vẫn có lợi khi phản ánh hành động của họ, sao cho họ cảm thấy xấu hổ.

Tác dụng Ảo ảnh. Gương soi dễ đánh lừa, vì chúng làm cho ta có cảm tưởng rằng mình đang nhìn thế giới thực. Thật ra ta chỉ nhìn một miếng ve trai, và hơn nữa trong gương soi, mọi thứ đều đảo ngược.

Sở dĩ nói Tác dụng Ảo ảnh là vì nó tạo ra một bản sao chép hoàn hảo của một vật thể, một nơi chốn, một con người. Nhưng thiên hạ tưởng nó là thật vì nó có bề ngoài rất thật. Đây là kỹ thuật ưa chuộng của các thầy lừa, hoặc nơi nào đòi hỏi sự ngụy trang. Đây là Gương soi của Kẻ lừa đảo.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Mưu mẹo Fouché

Tháng Hai năm 1815, Hoàng đế Napoléon đào thoát khỏi đảo Elba và trở về Paris bằng cuộc hành quân làm nức lòng cả nước. Đi đến đâu ông cũng tập hợp được binh sĩ và nhân dân đủ mọi tầng lớp, và cuối cùng đã đánh đuổi

được người kế nhiệm là vua Louis XVIII khỏi ngai vàng. Tuy nhiên sau đó ông phải đối mặt với nhiều khó khăn: Tình hình nước Pháp hoàn toàn thay đổi, đất nước suy kiệt và tan hoang, không còn bất kỳ đồng minh nào ở châu Âu, các bộ trưởng quan trọng và trung thành nhất đều lẩn trốn hoặc rời nước Pháp. Từ chế độ cũ chỉ còn lại một người – Joseph Fouché, cựu bộ trưởng công an. Trước khi còn tại vị, Napoléon từng nhờ Fouché thực hiện tất cả những công tác thuộc loại bẩn thỉu, nhưng thật ra ông chưa bao giờ biết tường tận về vị bộ trưởng này. Tuy tổ chức cả một đội quân mật thám để theo dõi toàn bộ nội các, song Napoléon không thu thập được thông tin hữu ích nào về Fouché. Nếu bị hoàng đế rầy rà về việc nào đó không chu toàn, Fouché sẵn sàng nhìn nhận, gật gù, mỉm cười rồi thay đổi màu sắc như một con tắc kè, tùy theo tình huống. Thoạt tiên thì lối ứng xử đó cũng làm Napoléon thấy dễ chịu và dễ thương, song về lâu về dài hoàng đế lại hoang mang vì cảm thấy con người trơn như lươn ấy luôn qua mặt mình. Đã đôi lần ông thải hồi tất cả các bộ trưởng quan trọng, kể cả Talleyrand, nhưng chưa bao giờ đụng đến Fouché. Vì vậy khi trở lại nắm quyền lực vào năm 1815 và cần được ủng hộ, Napoléon lại tái chỉ định Fouché làm bộ trưởng công an.

Vài tuần sau, bọn mật thám báo cho Napoléon biết Fouché bí mật tiếp xúc với các phần tử nước ngoài, kể cả Metternich nước Áo. Tuy muốn bắt Fouché nhưng Napoléon còn chờ có bằng chứng xác thực. Tháng Tư năm đó, mật vụ bắt được một người đến từ Vienna để trao thư cho Fouché. Khi bị đe dọa xử tử, người này thú nhận bức thư là của Metternich viết bằng loại mực vô hình, với nội dung là triệu tập các gián điệp họp tại Basel. Tương kế tựu kế, Napoléon cho mật vụ xâm nhập buổi họp này để nắm bằng chứng liên quan đến Fouché.

Tuy nhiên vài ngày sau, tay mật vụ đó trở về báo cáo Napoléon rằng trong buổi họp hoàn toàn không một tình tiết nào có thể dùng để chống lại Fouché. Hình như là các thành viên buổi họp lại nghi Fouché chơi màn gián điệp nhị trùng, như thể vị bộ trưởng này thật ra trung thành với Napoléon. Về phần mình, Napoléon nghĩ rằng một lần nữa Fouché đã khéo léo qua mặt mình.

Sáng hôm sau khi đến viếng hoàng đế, Fouché ra vẻ như vừa sực nhớ một chuyện: „A, thưa ngài, tôi quên báo ngài biết cách nay mấy hôm tôi nhận được thư của Metternich… Lúc ấy tôi mải suy tính nhiều chuyện quan trọng hơn. Hơn nữa, người đưa thư cũng quên đưa tôi loại mực làm hiện chữ lên… Đây là bức thư nguyên thủy“. Biết chắc ông ta đang giỡn mặt, Napoléon bùng nổ: „Mi là tên phản bội! Lẽ ra ta phải ra lệnh treo cổ ngươi“. Hoàng đế tiếp tục la lối gào thét, nhưng không thể làm gì vì không có bằng chứng. Fouché chỉ biểu lộ sự ngạc nhiên trước cơn giận dữ của Napoléon, nhưng

trong lòng ông lại mỉm cười, vì từ đầu đến cuối ông luôn chơi trò gương soi.

Diễn giải

Suốt từ nhiều năm, Fouché biết Napoléon luôn cho mật thám theo dõi những gương mặt quyền lực, nhờ đó mới tai qua nạn khỏi bằng cách cho mật thám của mình theo dõi mật thám của Napoléon, từ đó vô hiệu hóa mọi hành động tiềm năng của hoàng đế. Trường hợp cuộc gặp mặt Basel, chính Fouché đã dàn dựng mọi thứ để có vẻ như ông ta là người trung chính.

Trong giai đoạn hỗn mang, Fouché không chỉ củng cố quyền lực mà còn phát đạt là nhờ soi rọi những người xung quanh. Trong thời kỳ Cách mạng Pháp ông ta theo phe Jacobin cực đoan; sau giai đoạn Terreur lại là người cộng hòa; đến khi dưới trướng Napoléon ông lại trở thành kẻ bảo hoàng tâm huyết, đến mức Napoléon ban cho làm công tước xứ Otranto. Trong khi phục vụ, ông ta luôn sử dụng hiệu ứng soi để tiên đoán các kế hoạch và ý định của Napoléon.

Hiệu ứng này có ích bởi vì trước hết thiên hạ tưởng bạn nhất trí với họ. Thứ hai, nếu lỡ họ có nghi ngờ chủ tâm sâu xa của bạn thì bạn dùng gương soi làm lá chắn, khiến họ không biết thực chất vấn đề. Ngoài ra bạn còn tiết kiệm được năng lượng tinh thần: khi phản ánh hành động của kẻ khác, bạn sẽ có không gian cần thiết để triển khai chiến lược của riêng mình.

Alcibiades

Từ khi khởi đầu sự nghiệp, vị tướng và chính khách tài ba Alcibiades của Athens (450-404 TCN) sử dụng một vũ khí tuyệt vời để tiến thân trên bậc thang quyền lực. Mỗi lần gặp gỡ đối tác, ông luôn để ý tâm trạng và sở thích của họ, rồi cẩn thận lựa chọn lời nói và hành động thích hợp để phản chiếu những mong muốn sâu kín nhất. Ông thuyết phục họ bằng cách làm họ nghĩ rằng quan niệm của họ xuất sắc hơn người, rằng ông sẽ lấy họ làm gương hoặc giúp họ thành tựu nguyện vọng.

Bản thân triết gia Socrates cũng bị chinh phục. Alcibiades đại diện cho những gì trái lại với lý tưởng của Socrates, vốn nhấn mạnh đến tính đơn giản và chính trực: Alcibiades sống buông thả và không theo nguyên tắc đạo đức nào cả. Tuy nhiên mỗi lần đối diện Socrates ông lại phản ánh sự đúng mực của nhà hiền triết, ăn uống đạm bạc, bách bộ cùng Socrates suốt những khoảng đường dài, chỉ nói chuyện về triết học và đạo đức. Không phải là Socrates vô tình bị Alcibiades lừa, không phải là ông không biết về cách

luông tuồng của Alcibiades, nhưng chính điều đó đã khiến ông sụp bẫy: Socrates cảm thấy chỉ khi nào mình hiện diện thì Alcibiades mới tuân chịu một âm hưởng đạo đức, chỉ mình ta mới có loại quyền lực đó đối với hắn. Chính cảm giác này đã đầu độc Socrates, cho nên sau đó ông trở thành người ủng hộ và hâm mộ Alcibiades hết mình, thậm chí có lần liều mạng cứu nguy Alcibiades trong một trận đánh.

Dân chúng Athens xem Alcibiades là nhà hùng biện đệ nhất, vì ông ta có khả năng xuất sắc là rà đúng đài của người đối diện, biết rõ ước mơ của họ, phản ánh đúng những gì họ đang khao khát. Ông ta biết thanh niên Athens khát khao chinh phục những vùng đất mới cho chính mình, thay vì phải sống dưới cái bóng vinh quang của tổ tiên. Và Alcibiades cũng hiểu được niềm hoài cảm của các cựu chiến binh, luôn nhớ về những năm tháng hào hùng khi Athens chỉ huy Hy Lạp chiến đấu với Persia để xây dựng đế chế. Vì vậy Alcibiades soạn ra những bài diễn văn hùng hồn cổ xúy việc xâm lăng đảo Sicily, và mọi người đều nhất trí kế hoạch của ông ta. Alcibiades được chỉ định là thống soái.

Tuy nhiên trước khi ông thống lĩnh binh mã ra trận, ở hậu phương có miệng mồm gièm pha rằng Alcibiades đã mạo phạm đến các bức tượng thần linh. Ông ta biết nếu trở về thì sẽ trúng kế, bị bắt và xử tử. Vì vậy vào phút chót ông rời bỏ hàng ngũ để đầu quân cho đối thủ truyền kiếp của Athens là thành bang Sparta. Tất nhiên cư dân Sparta hoan nghênh người tài ba này, song họ vẫn e ngại về cách sống của ông. Trong khi Alcibiades thích xa hoa thì cư dân Sparta thuộc nòi chiến binh nên sống thật khắc kỷ như trong quân ngũ, vì vậy họ sợ người mới tới sẽ làm gương xấu cho con em họ. Tuy nhiên sau đó họ nhẹ hẳn cõi lòng khi nhận thấy ông ta khác với lời đồn đại: Alcibiades để tóc tự nhiên như họ chứ không cắt cúp kiểu cọ, ông ta tắm bằng nước lạnh, ăn bánh mì thô và xúp đen, mặc loại quần áo đơn giản nhất. Với người Sparta, điều đó có nghĩa là Alcibiades đã nhìn nhận cách sống của họ đúng đắn hơn của Athens. Là người cao quý hơn bản thân họ, ông đã chọn trở thành cư dân Sparta cho dù đó không phải là quê hương ông, và do đó ông xứng đáng được họ tôn vinh trọng vọng. Thành bang Sparta phải lòng Alcibiades và trao cho ông nhiều quyền hành to lớn. Song mặc dù là kẻ hùng biện đại tài, Alcibiades lại không biết điều tiết sức quyến rũ của mình. Chẳng bao lâu sau hoàng hậu Sparta có bầu với ông ta. Alcibiades buộc phải bỏ của chạy lấy người.

Lần này Alcibiades chạy tuốt sang Persia, thoắt một cái chuyển từ cung cách đạm bạc Sparta sang lối sống Ba Tư xa hoa đến từng chi tiết một. Tất nhiên người Persia rất đẹp lòng khi chứng kiến một người Hy Lạp tầm cỡ

Alcibiades lại ưa chuộng văn hóa của họ hơn của chính ông ta, và từ đó Alcibiades lại tiếp tục được trọng vọng, bổng lộc và quyền lực. Một khi đã bị lóa mắt vì hiệu ứng gương soi, người Persia không nhận ra rằng đằng sau tấm lá chắn đó, Alcibiades đang chơi trò hai mang, bí mật giúp Athens chống lại Sparta.

Diễn giải

Ngay từ những bước đầu sự nghiệp, Alcibiades có một khám phá giúp ông thay đổi toàn bộ cách tiếp cận quyền lực: Biết rằng mình có tính cách mạnh mẽ và độc đáo, tuy nhiên khi lý luận nảy lửa để thuyết phục, ông lôi kéo chỉ được vài người nhưng lại làm số đông xa lánh. Từ đó ông suy ra rằng để thu phục nhân tâm, thay vì áp đặt những màu sắc của mình, ta nên tiếp thu màu sắc của thiên hạ, như một con tắc kè. Một khi đã bị mờ mắt, họ sẽ không thể nhận ra mọi thủ đoạn tiếp theo của Alcibiades.

Bạn nên nhớ rằng việc yêu lấy bản thân mình, đó là cái chăn mà ai ai cũng quấn. Khi ta định áp đặt cái tôi của mình, mọi người sẽ kháng cự ngay. Tuy nhiên, nếu ta chơi trò phản ánh như gương soi thì thiên hạ sẽ khoái chí, vì họ đang chứng kiến một bản sao của tâm hồn họ. Ta đã tạo ra toàn bộ bản sao đó, vậy hãy dùng nó để dụ dỗ và thao túng họ.

Tuy nhiên nếu sử dụng gương soi một cách cẩu thả thì rất nguy. Khi Alcibiades hiện diện, mọi người cảm thấy mình lớn mạnh hơn, như thể cái tôi của họ được nhân đôi. Nhưng khi vắng ông, họ lại cảm thấy trống rỗng và nhỏ bé, và khi chứng kiến ông phản ánh đối thủ của họ y hệt một kiểu như đối với mình, họ cảm thấy bị phản bội. Vì Alcibiades lạm dụng hiệu ứng gương soi nên mọi người thấy nhàm chán, vì vậy ông luôn phải xoành xoạch thay đổi chỗ ở. Gương soi của Kẻ quyến rũ phải được sử dụng hết sức cẩn thận và có lựa chọn.

Chinh phục vị Vua Mặt trời

Năm 1652 khi chồng vừa qua đời, bà Nam tước Mancini đưa gia đình từ La Mã đến Paris, nơi bà có thể dựa vào thế lực và sự bao bọc của ông anh là Hồng y Mazarin, đang giữ chức thủ tướng Pháp. Bà nam tước có năm người con gái, trong đó có hết bốn người đã làm triều đình sững sờ vì vẻ đẹp và trí thông minh. Mọi người gọi những cháu gái tài sắc của Hồng y Mazarin là Mazarinette, và các cô được mời tham dự hầu hết các buổi họp mặt quan trọng trong triều.

Chỉ có cô Marie Mancini là không may, kém duyên kém sắc hơn, và cuối

cùng lại bị gia đình ghét bỏ vì làm hỏng hình ảnh chung. Gia đình khuyên cô nên vào tu viện để khỏi chướng tai gai mắt nhưng cô từ chối. Ngược lại cô siêng năng học tập, nghiên cứu tiếng Latinh và Hy Lạp, hoàn chỉnh tiếng Pháp, ôn luyện kỹ năng âm nhạc. Trong những lần hiếm hoi được gia đình cho phép đi theo tham dự buổi chầu, Marie rèn luyện nghệ thuật lắng nghe, đánh giá mỗi người qua từng nhược điểm và khát khao dồn nén. Đến năm 1657 Marie 18 tuổi gặp gỡ vị vua Louis XIV tương lai kém nàng một tuổi. Nàng quyết định tìm cách làm cho chàng trai này phải yêu mình, để cho gia đình biết mặt.

Việc này xem ra là nhiệm vụ bất khả thi đối với một thiếu nữ tầm thường, song Marie quyết chí quan sát Louis thật tỉ mỉ. Yếu tố đầu tiên cô nhận ra là Louis không ưa tính bông phèng của các bà chị mình, và cũng căm ghét luôn những cú vận động chính trị nhỏ nhen đang tiếp diễn quanh ngài. Marie biết Louis có tâm hồn lãng mạn – ngài thích đọc tiểu thuyết phiêu lưu, một mực đòi đi đầu đội quân diễu hành, nuôi dưỡng lý tưởng cao đẹp và đam mê vinh quang. Triều đình không thỏa những mơ ước ấy, vì triều đình lúc đó là một thế giới tầm phào và nông cạn làm ngài chán phèo.

Marie biết muốn tiến vào con tim ngài, cô phải hình thành một tấm gương soi phản ánh được những ước mơ và khát khao vinh quang của tuổi trẻ. Để bắt đầu cuộc hành trình này, cô lập tức lao mình vào thế giới của những quyển tiểu thuyết, thi ca, và kịch nghệ mà cô biết là nhà vua trẻ ngấu nghiến say mê. Khi Louis bắt đầu nói chuyện với nàng, ông ngạc nhiên thích thú vì nàng nói lên được những điều khuấy động lòng ngài. Nàng thỏa niềm khao khát vinh quang của ngài bằng cách tạo ra hình ảnh của một vị vua nhân từ và quảng đại mà ngài đang xây dựng. Nàng kích thích trí tưởng tượng của ngài.

Khi vị Vua Mặt trời tương lai càng lúc càng đầu tư thời gian để gần gũi trò chuyện với Marie, mọi người hiểu ra là ngài đã yêu người thiếu nữ ít có cơ may nhất triều đình. Mẹ và các chị nàng ớn lạnh khi thấy ngài chiếu cố Marie tận tụy. Ngay cả đi chiến dịch quân sự ngài cũng cho nàng tháp tùng và còn ưu ái bố trí một chỗ thật tốt để nàng chứng kiến cảnh ngài oai phong tiến vào trận mạc. Thậm chí Louis còn hứa sẽ cưới nàng và tôn lên ngôi hoàng hậu.

Tuy nhiên Mazarin không bao giờ để cho nhà vua cưới cháu gái của ông ta, vì Marie không có ích cho nền ngoại giao nước Pháp. Nhà vua phải thành hôn với một công chúa của Tây Ban Nha hoặc Áo Quốc. Năm 1658 Louis phải nhượng bộ sức ép và đoạn tuyệt với quan hệ lãng mạn đầu tiên của đời

mình. Nhà vua miễn cưỡng lắm mới ưng thuận, và vào lúc cuối đời ngài vẫn nhìn nhận rằng chưa bao giờ yêu ai hơn Marie Mancini.

Diễn giải

Marie Mancini đã thực hiện trò chơi quyến rũ thật hoàn hảo. Trước tiên nàng giữ khoảng cách để quan sát con mồi. Nơi người khác, ít khi nào tiến trình quyến rũ đi xa hơn bước đầu tiên bởi vì họ hung hăng quá. Bước đầu tiên luôn phải là bước lùi. Với khoảng cách thích hợp, Marie nhận ra những gì làm nhà vua khác với đám đông xung quanh. Bước tiếp theo của nàng là tìm cách phản ánh được những khát khao thầm kín của Louis, để ngài thoáng thấy hình ảnh mà ngài có thể vươn tới – một vị vua vĩ đại thần thánh!

Tấm gương soi đó có nhiều chức năng: Thỏa mãn cái tôi của Louis khi tạo ra một phiên bản thứ hai để ngài nhìn ngắm, và tấm gương cũng độc quyền tập trung vào ngài, tạo cho ngài cảm giác rằng Marie chỉ hiện diện cho mỗi mình ngài. Bị vây quanh bởi một đám quần thần mà tâm trí chỉ nghĩ duy nhất đến tư lợi, nhà vua không thể không cảm động trước tấm lòng của Marie. Cuối cùng gương soi của Marie cũng dựng nên một lý tưởng cho nhà vua đeo đuổi: Chàng hiệp sĩ cao quý của triều đình Trung cổ. Với một tâm hồn vừa lãng mạn và tham vọng, thật không có loại men nào gây say bằng một bóng hồng biết duy trì một hình ảnh phản chiếu chính mình, hình ảnh đã được lý tưởng hóa. Thật ra chính Marie là kẻ đã tạo ra hình ảnh của Vua Mặt trời.

Đó là quyền năng tấm Gương soi của Kẻ quyến rũ: Thể hiện phong vị và lý tưởng của đối tượng, làm cho đối tượng nghĩ rằng ta quan tâm đến tính cách tâm lý của hắn ta, loại quan tâm dứt khoát dễ thương hơn bất kỳ hành động theo đuổi nào quá nóng sốt.

Bạn hãy tìm hiểu xem đối tượng khác với những người xung quanh ở những điểm nào, rồi cầm gương lên mà soi và làm bật những điểm đó ra. Hãy thỏa mãn những ước mơ về quyền lực và sự cao cả bằng cách phản chiếu lý tưởng của đối tượng, chắc chắn đối tượng sẽ đầu hàng.

Ivan Bạo chúa

Năm 1538 khi mẹ Helena qua đời, cậu bé Ivan tám tuổi (sau này được gọi là Ivan Bạo chúa) hoàn toàn mồ côi. Suốt 5 năm sau đó, Ivan bất lực đứng nhìn giai cấp vương tôn, gọi là boyar, gieo rắc kinh hoàng khắp đất nước. Bọn chúng táo tợn đến mức chế giễu cả Ivan, buộc cậu đội vương miện và cầm trượng để ngồi làm vì trên ngai vàng. Khi cậu bé bất an ngồi nhấp nhứ ở rìa

ngai, bọn chúng cả cười và nhấc bổng cậu lên, chuyền bổng từ người này sang người khác, để cho cậu thấm thía sự bất lực của mình.

Năm lên 13 tuổi Ivan mưu sát tên boyar đầu đàn và lên ngai trị vì. Nhiều thập niên tiếp theo, tuy ra sức khống chế ảnh hưởng của chúng song Ivan vẫn không thành công. Nỗ lực đổi mới nước Nga và đánh bại kẻ thù đã làm Ivan kiệt sức. Trong khi đó nhân dân lại than vãn về những cuộc chiến không dứt, về công an mật vụ, về lũ boyar bạo tàn. Cả những bộ trưởng cũng nghi ngờ các biện pháp của Ivan. Cuối cùng không chịu nổi nữa, năm 1564 Ivan tạm thời rời bỏ ngai vàng, đưa quần thần và nhân dân vào cái thế phải năn nỉ ông trở lại chấp chính. Lúc này ông lại đẩy kịch bản thêm một bước táo bạo hơn: Tuyên bố thoái vị.

Ivan chỉ định tướng Simeon Bekhulatovich lên thay thế ông trong điện Kremlin. Ông cố tình đưa lên ngôi một người Tartar, và đối với thần dân đó là điều sỉ nhục, vì người Nga xem người Tartar là thứ thấp hèn phản phúc. Nhưng Ivan vẫn nhất mực và còn yêu cầu tất cả dân Nga phải tuân theo hoàng đế mới. Trong khi đó ông lại sinh sống trong một ngôi nhà bình thường ở ngoại ô Moscow, thỉnh thoảng ghé thăm cung điện, cúi mình thi lễ trước ngai vàng, ngồi chung với đám boyar và kính cẩn xin Simeon ban ơn phước.

Theo năm tháng, mọi người thấy rõ rằng Simeon chỉ là một loại phiên bản của Ivan. Ông ta ăn mặc như Ivan, nói năng và hành động như Ivan nhưng không có thực quyền, bởi vì không ai vâng lời ông ta cả. Bọn boyar thấy được sự liên hệ này: Họ làm cho Ivan cảm thấy mình là một người yếu thế đi đòi hỏi ngai vàng, vì vậy bây giờ Ivan chơi hiệu ứng gương soi bằng cách đặt lên ngai vàng một gã yếu thế y như vậy.

Suốt hai năm dài Ivan tiếp tục soi rọi cho nhân dân Nga thấy hình ảnh của Simeon. Tấm gương nói: Chính sự than vãn và bất tuân của các ngươi đã làm ta trở thành vị hoàng đế không quyền, vì vậy ta soi ngược lại cho các ngươi thấy thế nào là một hoàng đế không có thực quyền. Các ngươi đã đối xử với ta thiếu tôn kính, vì vậy ta sẽ làm y hệt như vậy với các ngươi để nước Nga trở thành trò cười của cả thế giới.

Đến năm 1577, không chịu nổi trước sức ép đó, cả bọn boyar lẫn người dân đều nhân danh nước Nga năn nỉ Ivan trở lại ngai vàng. Từ đó ông lên trị vì cho đến khi băng hà vào năm 1584, mọi âm mưu, than thở, suy đoán tài lanh đều biến mất cùng với Simeon.

Diễn giải

Năm 1564 sau khi đe dọa thoái vị, Ivan được trao cho quyền lực tuyệt đối. Nhưng quyền lực này bị xén bớt dần khi từng giai tầng trong xã hội – bọn boyar, giáo hội, chính phủ - đều đòi thêm quyền. Những cuộc chiến chống ngoại xâm đã làm đất nước kiệt lực, xào xáo nội bộ tăng cao, trong khi mọi nỗ lực của Ivan để sắp xếp đều bị chế giễu. Nước Nga trở thành một lớp học huyên náo, nơi đám học trò công khai chế nhạo ông thầy. Nếu thầy than phiền hoặc lớn tiếng thì học trò càng làm hư. Thầy phải dạy cho chúng một bài học, dùng gậy chúng đập ngược lại lưng chúng. Simeon Bekbulatovich chính là tấm gương soi mà Ivan dùng vào việc ấy.

Sau hai năm lấy ngai vàng làm trò cười cho thiên hạ, người dân Nga đã thấm thía bài học. Họ muốn khôi phục Nga hoàng, trao cho ông mọi phẩm cách và lễ kính mà tước vị đó luôn phải có. Nhờ vậy cho đến cuối triều đại, Ivan và nước Nga luôn cơm lành canh ngọt.

Ta phải hiểu rằng người dân bị khóa chặt bởi kinh nghiệm bản thân. Khi ta than vãn rằng họ vô cảm, họ sẽ tỏ vẻ thấu hiểu, nhưng bên trong thì vẫn vô cảm và còn kháng cự nhiều hơn. Mục đích của quyền bính luôn là giảm thiểu sự kháng cự của kẻ khác đối với ta. Vì vậy ta phải dùng mánh khóe, chẳng hạn như phải dạy cho họ một bài học.

Thay vì đăng đàn diễn thuyết, ta hãy tạo ra một loại gương soi rọi lối cư xử của họ. Lúc đó họ sẽ có hai lựa chọn: Hoặc là phớt lờ ta, hoặc họ sẽ bắt đầu suy nghĩ về tự thân. Và cho dù họ có phớt lờ chăng nữa thì xem như ta đã gieo được hạt mầm vào vô thức họ, sau này nó sẽ đâm chồi. Khi soi rọi lối cư xử của họ, ta không ngại gì mà tiện thể thêm thắt chút châm biếm hoặc phóng đại như Ivan đã từng làm bằng cách đưa lên ngôi một người Tartar – xem như một chút dầu mỡ để mở mắt họ ra, làm cho họ thấy được những hành động ngớ ngẩn của họ.

Bác sĩ Erickson và đấng Christ

Bác sĩ Milton H. Erickson, người tiên phong trong lĩnh vực tâm lý trị liệu chiến lược, có lối giáo dục bệnh nhân một cách gián tiếp nhưng rất hiệu quả, bằng cách tạo ra một dạng hiệu ứng gương soi. Ông xây dựng mô hình tương đồng để người bệnh thấy sự thật của căn bệnh, nhờ đó họ không cưỡng lại điều ông muốn thay đổi. Chẳng hạn khi xử lý những cặp vợ chồng than phiền về vấn đề tình dục, bác sĩ Erickson khám phá rằng lối tâm lý trị liệu theo kiểu truyền thống bằng cách nêu lên vấn đề và cho bệnh nhân trực tiếp

đối đầu, chỉ làm cho cả hai vợ chồng lui về thế thủ và mâu thuẫn giữa họ thêm gay gắt. Thay vào đó, ông từ từ dẫn dụ cả hai vào những chủ đề, thường là chủ đề tầm phào nhưng có liên hệ gần xa với mâu thuẫn tình dục.

Ở suất trị liệu đầu tiên, ông cho cả hai nói về thói quen ăn uống, đặc biệt là bữa ăn tối. Bà vợ chỉ thích kiểu ăn thong thả - uống tí gì đó trước khi ăn, mọi thứ phải làm từ từ thật văn minh. Còn người chồng thì muốn ăn ngay món chính với đĩa càng to càng tốt. Trong lúc cuộc nói chuyện tiếp diễn, họ dần nhận ra những điểm tương đồng với vấn đề phòng the. Tuy nhiên ngay lúc mà họ kết nối được liên hệ đó thì bác sĩ lại thay đổi chủ đề, tránh bàn bạc vấn đề thực sự.

Cả hai vợ chồng nghĩ rằng bác sĩ mới bắt đầu hiểu họ và sẽ xử lý vấn đề ngay lần gặp mặt tiếp theo. Nhưng vào cuối suất trị liệu đó, Erickson dặn họ vài ngày sau phải sắp xếp một bữa ăn tối như thế nào mà cung cách ăn uống của cả hai đều được thỏa mãn: Bà vợ sẽ được nhấm nháp chầm chậm, trong khi ông chồng tự do chơi từng đĩa bự mà ông mong muốn. Không biết rằng mình đang hành động theo sự điều khiển tinh vi của bác sĩ, hai vợ chồng bước vào tấm gương soi rọi vấn đề của họ, nơi mà họ sẽ tự tìm ra giải pháp, kết thúc buổi tối hạnh phúc như ý vị bác sĩ – bê luôn tấm gương soi ấy vào giường.

Khi phải xử lý các vấn đề trầm trọng hơn, chẳng hạn như thế giới của bệnh tâm thần phân liệt tự tạo, bác sĩ Erickson luôn cố đột nhập gương soi để hành động ngay trong đó. Có lần ông gặp trường hợp một bệnh nhân cứ cho mình là Jesus Christ – quấn chăn quanh mình làm y áo, thuyết giảng những chuyện trăng sao, pháo kích các bác sĩ y tá và bệnh nhân khác bằng sấm giảng Ky-tô. Không phương pháp hay thuốc men nào trị được trường hợp này, cho đến ngày kia Erickson đến gặp anh ta và nói: “Tôi biết anh có kinh nghiệm của một người thợ mộc”. Vì tự xưng là Christ nên anh ta phải nhìn nhận điều đó. Erickson lập tức yêu cầu anh ta đóng cho một loạt kệ sách và những đồ dùng hữu ích khác. Ở những tuần kế tiếp, khi tiếp tục đục đẽo cưa bào, anh ta ít có thì giờ nhớ nghĩ đến những ảo tưởng về đáng cứu thế và tập trung hơn vào việc làm. Vì công việc thợ mộc chiếm ưu thế, một dịch chuyển tinh thần diễn ra: Những ảo tưởng tôn giáo vẫn còn đó, song chúng thoải mái chìm dần vào bối cảnh, nhờ đó người bệnh có thể thích nghi với tập thể, với xã hội.

Diễn giải

Con người có thể liên lạc bằng ẩn dụ và biểu tượng, vốn cũng là cơ sở của

ngôn ngữ. Ẩn dụ là một loại gương soi rọi cái thực và cái cụ thể, và nếu so với việc mô tả thì thường khi gương soi lại nói lên rõ hơn và sâu hơn. Khi ta đứng trước ý chí khó uốn nắn của người khác, sự truyền đạt trực tiếp thường chỉ làm tăng sức đối đầu.

Điều này rõ hơn hết khi ta than phiền về cung cách ứng xử của người khác, đặc biệt ở những lĩnh vực nhạy cảm như chăn gối phòng the. Ta sẽ có cơ may thực hiện một thay đổi bền vững hơn nếu bắt chước bác sĩ Erickson mà xây dựng một bản tương tự, một tấm gương soi tượng trưng cho tình huống, rồi từ từ dẫn lối người kia. Cả Đức Jesus Christ cũng hiểu rằng phải phát biểu kiểu dụ ngôn là cách tốt nhất để giáo dục, vì qua đó ta tạo điều kiện cho người khác tự khám phá sự thật.

Khi phải xử lý những ai lạc lối trong những trầm tư của thế giới ảo (kể cả những người không sống trong bệnh viện tâm thần), bạn đừng xô đẩy họ vào thực tế bằng cách đập tan tấm gương của họ. Ngược lại bạn nên bước vào thế giới của họ để hành động, theo những quy ước của riêng họ, nhẹ nhàng hướng dẫn họ ra khỏi cái nhà kính mà họ đã lạc vào.

Rikyu sụp hố

Takeno Sho-o là bậc thầy về trà đạo, sống ở Nhật Bản ở thế kỷ XVI. Ngày kia khi ông đi dạo, ông nhìn thấy một thanh niên đang tưới hoa gần cổng ra vào. Có hai điều khiến Sho-o phải chú ý – thứ nhất, phong cách làm việc của chàng thanh niên rất tao nhã, và thứ hai là loại hoa hồng Sharon trong vườn đang rộ nở trông đẹp tuyệt trần. Sho-o dừng chân, tự giới thiệu với chàng thanh niên và biết tên anh ta là Sen no Rikyu. Dù muốn ở lại nhưng công việc cần kíp khiến Sho-o phải kiếu từ. Rikyu mời khách sáng mai đến dùng với mình một chén trà và Sho-o vui mừng nhận lời.

Sáng hôm sau khi đến trước cổng, Sho-o rụng rời nhận thấy trong vườn không còn một chiếc hoa hồng nào. Mục đích hàng đầu của ông là đến ngắm hoa, vì hôm qua ông không đủ thì giờ thưởng ngoạn. Quá thất vọng ông định quay về, nhưng ra đến cổng ông lại dừng chân, ngẫm nghĩ một lúc rồi quyết định bước vào trà thất. Ngay ở ngưỡng cửa ông đã hết sức sững sờ: Trước mặt ông là một chậu hoa treo lủng lẳng từ trần nhà, và trong đó chỉ có một cành Sharon duy nhất, cành hồng đẹp nhất vườn. Hóa ra Sen no Rikyu đã đọc được ý khách, và qua cử chỉ hùng hồn này đã chứng tỏ rằng ngày hôm đó chủ và khách sẽ vô cùng hòa hợp.

Sau này Sen no Rikyu trở thành trà chủ lỗi lạc nhất nước Nhật, và dấu ấn của

ông chính là khả năng tuyệt vời để hòa hợp với khách tân.

Ngày kia được mời dự tiệc trà với Yamashina Hechigwan, một môn đồ trà đạo nổi tiếng với máu khôi hài. Khi đến nhà Hechigwan, Rikyu thấy cổng đóng im ỉm, vì vậy ông tự tay mở để bước vào tìm kiếm chủ nhân. Phía bên trong cổng, ông thấy ai đó dã đào sẵn cái hố rồi che bằng vải bạt, khảo đất lên trên. Biết rõ Hechigwan định đùa một phát ra trò, Rikyu chủ động sa chân vào hố làm quần áo lấm lem bùn đất.

Hốt hoảng ra mặt, Hechigwan chạy ra đỡ Rikyu vào bồn tắm, vì lý do nào đó đã chuẩn bị sẵn từ bao giờ. Tắm xong, Rikyu đến dự tiệc trà với chủ, cùng cười vui về sự kiện vừa rồi. Sau này Rikyu kể lại với một người bạn là ông từng nghe đồn về máu đùa dai của Hechigwan, nhưng vì ông chiều lòng bè bạn nên cố tình sập hố để bảo đảm buổi trà đạo được thành công. Ông kết luận: "Không thể có trà đạo khi chủ và khách không hòa hợp với nhau".

Diễn giải

Sen no Rikyu không phải là thầy bói cũng chẳng phải là thầy bùa – ông chỉ quan sát những người xung quanh, chú ý những cử chỉ nhỏ nhặt biết nói lên niềm khát khao thầm kín, từ đó tái hiện hình ảnh của nỗi khát khao ấy. Sho-o chưa kịp nói về hồng thì Rikyu đã đọc được điều đó trong mắt khách. Còn nếu phản chiếu ý muốn của một người có nghĩa là đưa chân và hố thì ta cứ việc. Sức mạnh của Rikyu nằm trong việc sử dụng khéo léo tấm Gương soi của Gã cận thần, giúp ông có vẻ như đọc được suy nghĩ của người khác.

Bạn hãy tập sử dụng nhuần nhuyễn loại gương soi này, hãy quan sát tia nhìn của người xung quanh, theo dõi hành vi của họ, vì chúng là hàn thử biểu của niềm vui nỗi buồn, trung thực hơn cả lời nói. Đừng bỏ qua bất kỳ chi tiết nào, tìm xem những gì nằm dưới mặt nước, rồi bạn biến mình thành tấm gương soi của cái tôi ẩn nấp của họ. Đó là mấu chốt của sức mạnh. Vậy một lần nữa bạn hãy nhớ: Sự truyền thông vô ngôn chứa đựng nhiều sức mạnh nhất.

Yellow Kid Weil

Thầy lừa Yellow Kid Weil là người sử dụng loại Gương soi của Kẻ lừa đảo nhuần nhuyễn nhất trong các bậc thầy lừa đảo. Vố táo bạo nhất là lần Weil dựng cảnh một ngân hàng tại Muncie, bang Indiana. Khi đọc báo biết đến ngày nào đó ngân hàng Merchant Bank di dời trụ sở, Weil tự nhủ đây là cơ hội không thể bỏ qua.

Ông ta thuê toàn bộ trụ sở ngân hàng với đầy đủ trang trí nội thất, bàn ghế văn phòng, khu vực thu ngân… v.v. Rồi ông mua loại bao đựng tiền, viết tên nhiều ngân hàng lên đó, đổ đầy rông-đền kim loại vào, rồi sắp xếp chúng trông thật ấn tượng ở phía sau các quầy thu ngân, chen lấn với hàng chục bó bạc chẻ bằng giấy báo cắt nhỏ. Rồi ông đi thuê một đám bá vơ về cho đủ bộ sậu nhân viên, thậm chí còn mướn cả một tay đầu gấu đóng vai bảo vệ.

Tự xưng là môi giới của đợt đầu tư vào chứng từ tài chính mà ngân hàng đang chào mời, Weil sẽ câu con mồi giàu có thích hợp. Ông sẽ đưa con mồi đến ngân hàng và đòi gặp chủ tịch. Cán bộ ngân hàng bảo hai người phải chờ, điều càng làm cho màn kịch thêm phần trung thực – muốn gặp chủ tịch ai cũng phải chờ. Trong khi chờ, con mồi bị mê hoặc bởi sinh hoạt nhộn nhịp xung quanh, khách hàng ra vào tới tấp, nhân viên nháo nhào tới lui, khách ra về còn gật đầu chào anh bảo vệ lực lưỡng. Quá tin tưởng, con mồi ký gửi hàng chục ngàn đôla mà không việc gì phải lo ngại.

Sau đó Weil còn chơi trò này với một câu lạc bộ du thuyền không người, một trụ sở môi giới bỏ hoang, một văn phòng bất động sản trong thời kỳ di chuyển và một sòng bạc hoàn toàn có thật.

Diễn giải

Việc phản chiếu thực tại cung cấp cho ta nhiều khả năng lừa bịp. Con người có nhu cầu phải tin vào điều gì đó, và bản năng đầu tiên của họ là tin cậy một mặt tiền được chăm chút kỹ. Nói cho cùng thì chúng ta không thể đi lòng vòng trong xã hội này để nghi ngờ hết điều này đến điều nọ, vì như thế mất sức lắm. Ta thường chấp nhận vẻ bề ngoài, và đó là sự cả tin dễ bị thao túng.

Ở trò chơi này, giây phút đầu tiên là quan trọng nhất. Nếu thoạt nhìn qua gương mà con mồi không chút nghi ngờ thì hắn sẽ không nghi ngờ nữa. Một khi đã bước chân vào ngôi nhà những chiếc gương soi do ta dựng lên, họ sẽ không còn khả năng phân biệt thực hư, và ta càng dễ lừa họ.

Hình ảnh:

Tấm khiên của Perseus. Được đánh bóng như mặt gương, nó che không cho quái thú Medusa thấy vị anh hùng, nhưng anh hùng lại nhìn vào đấy để ra tay. Nấp sau gương soi đó, ta có thể lừa bịp, bắt chước và chọc tức. Chỉ một phát ta chặt phăng cái đầu mất cảnh giác của Medusa.

Ý kiến chuyên gia:

Nhiệm vụ của chiến dịch quân sự là giả trang phù hợp với chủ đích của địch… trước tiên là làm điều chúng muốn, tinh vi đón ý chúng. Giữ vững kỷ luật và thích nghi với kẻ thù… Do đó thoạt tiên ta giống như thiếu nữ để địch chịu mở cửa thành, kế tiếp ta lại là con thỏ xổng chuồng, nên địch không thể chặn chân ta.

(Tôn Tử, thế kỷ IV trước công nguyên)

CẢNH GIÁC VỚI NHỮNG TÌNH HUỐNG BỊ SOI NGƯỢC

Gương soi chứa nhiều sức mạnh nhưng cũng đựng lắm mối nguy, trong đó có tình huống bị soi ngược – loại tình huống dường như phản chiếu một hoàn cảnh trước đó, hoặc rất giống một hoàn cảnh trước đó, nhất là ở bề mặt. Ta lâm vào tình thế tương tự mà không hoàn toàn hiểu hết về nó, trong khi những người xung quanh lại am tường, so sánh nó và ta với bất cứ việc gì xảy ra trước đó. Trong hầu hết mọi trường hợp ta bị thiệt hại bởi sự so sánh đó, vì thiên hạ thấy ta có vẻ dở hơn người tiền nhiệm, hoặc giả ta bị hoen ố bởi những điều liên tưởng mà người tiền nhiệm đã để lại sau lưng.

Năm 1864 nhà soạn nhạc Richard Wagner dọn đến Munich ở theo lệnh vua Ludwig II của xứ Bavaria (nay là bang miền Nam của Đức). Ludwig là người hâm mộ Wagner sâu đậm nhất, đồng thời là người người đỡ đầu rộng rãi nhất. Chính sự ủng hộ đặc biệt này làm Wagner trở nên ngông cuồng. Khi đế ngụ tại Munich dưới sự bảo hộ của nhà vua, Wagner muốn ở đâu và làm gì tùy ý.

Ông ta thích ở trong ngôi nhà xa hoa, nhà vua mua tặng ngay. Ngôi nhà này gần nhà cũ của Lola Montez, một kỹ nữ nổi tiếng từng làm cho ông nội của Ludwig II thất điên bát đảo đến độ phải thoái vị. Mọi người cảnh báo Wagner coi chừng ảnh hưởng bởi những suy nghĩ mang tính liên tưởng không tốt, nhưng ông chỉ phì cười. Tuy nhiên không lâu sau nhân dân Munich bắt đầu bực bội với tất cả những ân sủng và tiền tài của vua dành cho Wagner, và họ gọi ông là „Lola hai“ hoặc „Lolotte“. Có lẽ ông vô tình bước vào vết xe đổ của nàng kỹ nữ - ném tiền qua cửa sổ, can thiệp vào những lĩnh vực vượt ngoài chuyên môn của mình, thậm chí xen vào chính trị và cố vấn nhà vua bổ nhiệm nội các. Trong khi đó tình thương mà Ludwig dành cho Wagner có vẻ quá nóng bỏng và không tương xứng với một vị vua – cũng giống như thứ tình cảm mà người ông nội đã dành cho Lola Montez.

Cuối cùng các bộ trưởng đành phải viết cho Ludwig một tối hậu thư: „Bệ hạ đang đứng trước ngã ba đường định mệnh: Bệ hạ phải lựa chọn giữa một bên

là tình yêu và lòng tôn kính của nhân dân trung thành, còn bên kia là ‚tình bạn‘ với Richard Wagner“.

Tháng Mười hai năm 1865, Ludwig phải ân cần yêu cầu bạn mình ra đi và đừng bao giờ trở lại. Wagner đã vô tình đặt mình vào tầm phản chiếu của Lola Montez. Mọi hành động của ông đều làm cho người dân lãnh đạm vùng Bavaria nhớ tới người đàn bà đáng sợ kia.

Hãy tránh đừng để bị dính vào kiểu liên tưởng như vậy. Nếu bị phản chiếu ta sẽ mất bớt hoặc mất hẳn quyền kiểm soát đối với những gì bị soi ngược, những hoài niệm và mọi người gắn kết vào ta. Và bất cứ tình huống nào ngoài tầm kiểm soát đều gây nguy hiểm. Cho dù cá nhân hoặc tình huống được soi rọi có những liên hệ tích cực thì ta vẫn thiệt thòi vì không thể sánh bằng với họ, bởi vì quá khứ thường có vẻ vĩ đại hơn hiện tại. Nếu tình cờ thấy mọi người liên hệ mình với một con người hay sự kiện của quá khứ, ta hãy cố hết sức mình để tách khỏi ký ức đó và đập vụn gương phản chiếu.

NGUYÊN TẮC 45

NGỤY TRANG SỰ ĐỔI MỚI DƯỚI VỎ BỌC TRUYỀN THỐNG

Nói chung, mọi người đều hiểu biết là cần phải đổi mới, nhưng chỉ hiểu một cách trừu tượng, còn trong cuộc sống hàng ngày, tất cả mọi người đều là sinh vật của thói quen. Đổi mới quá nhiều sẽ gây chấn động và dẫn đến nổi loạn. Nếu bạn vừa vươn tới vị trí quyền lực hoặc bạn là kẻ ngoại đạo cố dựng xây cơ sở quyền lực, bạn hãy tỏ rõ cho mọi người thấy rằng mình kiêng nể cách làm truyền thống. Nếu thật sự cần thay đổi, bạn hãy làm sao để mọi người cảm thấy quá khứ được cải thiện một cách dễ chịu.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Vào đầu thập niên 1520, Vua Henry VIII của nước Anh quyết định ly dị vợ là Cartherine xứ Aragon vì bà không sinh được cho ông một mụn con trai nào, và ngoài ra ông lại phải lòng người đẹp Anne Boleyn. Giáo hoàng Clement VII không cho phép ly dị và đe dọa rút phép thông công đối với Henry. Bộ trưởng quyền thế nhất nội các lúc đó là Hồng y Wolsey cũng không tán đồng ly dị nên chỉ ậm ừ, sau đó ông bị truất phế và mất mạng.

Một thành viên nội các là Thomas Cromwell không chỉ ủng hộ vua, mà còn đề ra ý tưởng để thực hiện ly dị: đoạn tuyệt với quá khứ. Ông thuyết phục nhà vua cắt đứt quan hệ với La Mã để trở thành người đứng đầu Giáo hội Anh Quốc tân lập, sau đó tha hồ ly dị Catherine và cưới Anne. Henry nghe theo và thưởng công Cromwell bằng cách biến người con của thợ rèn thành cố vấn hoàng gia.

Năm 1534 Cromwell được bổ nhiệm là thư ký riêng của vua, và với tư cách là quyền lực phía sau ngai vàng, ông trở thành người hùng mạnh nhất Anh Quốc. Nhưng với ông, việc đoạn tuyệt với La Mã còn có ý nghĩa quan trọng hơn là sự thỏa mãn thú vui với La Mã còn có ý nghĩa quan trọng hơn là sự thỏa mãn thú vui trần thế của đức vua: Cromwell muốn thiết lập một hệ thống Tin Lành ở Anh, đánh đổ thế lực của Giáo hội Công giáo và gom thu của cải tài sản của Giáo hội về cho vua và chính phủ. Ngay trong năm đó ông phát động cuộc khảo sát đại trà các nhà thờ và tu viện, và phát hiện rằng tiền bạc và tài sản mà các nhà thờ tích trữ qua bao thế kỷ còn nhiều hơn ông tưởng.

Để chứng minh cho kế hoạch của mình, Cromwell loan truyền tin đồn về việc các tu viện tham nhũng, lạm dụng quyền hành, bóc lột dân chúng. Được phép của Nghị viện, ông lần lượt phá vỡ, tịch thu tài sản và khai tử từng tu viện. Song song với đó, Cromwell buộc mọi người theo đạo Tin Lành, đưa nhiều cải cách vào trong nghi thức tôn giáo và trừng phạt những ai còn bám lấy Công giáo. Gần như chỉ đầu hôm sớm mai là cả nước Anh đều chuyển sang tôn giáo chính thức mới.

Cả nước chìm trong sợ hãi. Nhiều người tuy cũng từng rên xiết dưới sự thống trị trước đây của Giáo hội Công giáo, nhưng dù sao hầu hết dân Anh cũng có ràng buộc chặt chẽ với nghi thức và đường lối Công giáo. Họ sững sờ chứng kiến cảnh các nhà thờ bị đập bỏ, thánh tượng bị phá hủy, của cải bị tịch thu. Trước đây những người nghèo được tu viện cưu mang, giờ họ phải tràn ra đường. Cộng với số lượng tu sĩ bị đuổi khỏi tu viện, hàng ngũ giới ăn xin càng đông đảo. Hơn nữa, Cromwell còn tăng thuế để có tiền trang trải cho việc cải cách tôn giáo.

Năm 1536 nhiều cuộc nổi loạn khốc liệt ở miền Bắc nước Anh suýt nữa đã lật đổ được Henry. Tuy đã dẹp được loạn nhưng giờ đây nhà vua bắt đầu phải trả giá cho những cải cách của Cromwell. Bản thân ông cũng không muốn đi xa đến thế - điều ông cần chỉ là ly dị. Giờ đây đến phiên Cromwell bất an chứng kiến nhà vua từ từ cản trở những gì ông ta đã thay đổi, phục hồi các bí tích Công giáo cùng với những nghi lễ khác mà ông từng đặt ra ngoài vòng pháp luật.

Cảm thấy mình đang bị thất sủng, Cromwell quyết lấy lòng chủ nhân bằng một nước cờ táo bạo: Tìm vợ mới cho vua. Vợ thứ ba của Henry là Jane Seymour đã chết trước đó vài năm và nhà vua mòn mỏi tìm kiếm một hoàng hậu mới. Cromwell giới thiệu với vua một công chúa nước Đức là Anne xứ Cleves, mà lại là người theo đạo Tin Lành. Cromwell lệnh cho họa sĩ Holbein thực hiện bức chân dung của nàng, chỉnh sửa thêm thắt sao cho vua mê tít. Ngắm tranh, Henry gật đầu ngay và ra lệnh tổ chức lễ cưới. Cromwell được vua chiếu cố trở lại.

Rủi thay, vì bức tranh được Holbein vẽ theo sự chỉ đạo của Cromwell với tính lý tưởng hóa rất cao nên khi gặp người thật việc thật thì Henry hết sức não lòng. Sự căm ghét của vua đối với Cromwell – thoạt tiên vì những cải cách cực đoan, giờ lại còn cáp mình với một cô vợ không đẹp và theo Tin Lành – không thể nào kiềm chế được nữa. Tháng Sáu năm 1540, Cromwell bị bắt và kết án là tên Tin Lành cực đoan và dị giáo, để rồi sau đó bị xử trảm trước đám đông hò reo tở mở.

Diễn giải

Thomas Cromwell suy nghĩ rất đơn giản: Đập tan thế lực và tài sản của giáo hội, sau đó thiết lập đạo Tin Lành. Và ông sẽ cấp tập tiến hành không thương tiếc trong thời gian ngắn. Tuy biết rằng việc cải cách nhanh chóng như thế sẽ tạo ra đau thương và căm phẫn, song ông nghĩ là những cảm giác ấy sẽ phôi pha theo năm tháng. Quan trọng hơn, khi tự đồng nhất với cải cách, ông sẽ trở thành người lãnh đạo trật tự mới, khiến nhà vua phải phụ thuộc ông ta. Nhưng chiến lược của ông có vấn đề: Tựa như quả cầu bi-da va quá mạnh vào mép bàn, công cuộc cải cách có nhiều cú giật và „ca-rôm“ mà ông không hề ngờ tới.

Người phát động cải cách thường trở thành vật bung xung cho đủ loại bất mãn. Và cuối cùng phản ứng đối với cải cách sẽ quay lại đập lên lưng anh ta, bởi vì con người thường bất an trước đổi thay, cho dù thay đổi để được tốt hơn. Vì thế giới này luôn đầy dẫy bất ổn và đe dọa, chúng ta bám lấy những gì quen thuộc, tạo ra thói quen và nghi thức để cảm thấy được an toàn hơn. Nếu vẫn còn trừu tượng, sự đổi thay có thể dễ chịu và thậm chí được mong ước. Nhưng khi trở thành cụ thể, và hơn nữa lại thay đổi quá nhiều thì sẽ phát sinh lo âu, âm ỉ dưới bề mặt, rồi cuối cùng sẽ bùng nổ.

Bạn đừng bao giờ đánh giá thấp tính bảo thủ của những người xung quanh. Tính bảo thủ ấy rất hùng mạnh và ẩn nấp trong hầm. Bạn đừng để một ý tưởng hấp dẫn làm mờ lý trí: Bạn không thể buộc người khác có cùng thế giới quan với mình thì bạn cũng không thể lôi kéo họ vào một tương lai có quá nhiều thay đổi gây đau đớn. Họ sẽ nổi loạn. Nếu cần phải đổi mới, bạn hãy lường trước mọi phản ứng để tìm cách nghi trang mọi thay đổi và làm cho liều thuốc đắng ấy đỡ đắng hơn.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Hồi thập niên 1920, Mao Trạch Đông biết rõ hơn ai hết việc Cộng sản chiến thắng ở Trung Quốc là điều gần như là không thể. Quân số nhỏ, ngân quỹ hạn chế, thiếu kinh nghiệm quân sự, khí tài ít, đảng Cộng sản không thể nào thành công trừ khi lấy lòng được thành phần nông dân đông mênh mông của Trung Quốc. Nhưng trên thế giới này, còn ai bảo thủ hơn, bám chặt hơn vào gốc rễ hơn là nông dân Trung Quốc? Nền văn minh cổ xưa nhất hành tinh này có một lịch sử không bao giờ chịu nới lỏng quyền lực cho dù cuộc cách mạng có tàn bạo cách mấy. Đến thập niên 1920 rồi mà những quan niệm của Khổng Tử vẫn còn tươi mới như hồi thế kỷ thứ VI trước công nguyên, thời vị thầy này sinh tiền. Liệu những đàn áp của chế độ đương thời có đủ sức

làm cho nông dân từ bỏ các giá trị đạo đức thâm căn cố đế của quá khứ để tán thành một chủ nghĩa Cộng sản vĩ đại nhưng còn xa lạ?

Mao chọn giải pháp: Khoác chiếc áo quá khứ lên bản thân cuộc cách mạng, khiến cho nhân dân thấy nó dễ thở và chính đáng. Một trong những quyển sách mà Mao thích nhất là cuốn tiểu thuyết Thủy Hử rất phổ biến, kể lại kỳ tích của 108 anh hùng Lương Sơn Bạc chống lại triều đình tham nhũng quan liêu. Vào thời niên thiếu của mao, thuyết giáo của Khổng Tử thống lĩnh nhấn mạnh vào quan hệ và tôn ti trật tự của gia đình. Nhưng Thủy Hử lại đề cao tinh thần huynh đệ trong băng nhóm, và đại nghĩa quy tụ tất cả mọi thành phần xã hội, vượt qua quan hệ huyết thống. Quyển tiểu thuyết này gây cảm xúc rộng sâu đều khắp trong nhân dân Trung Quốc, vốn cảm khải kẻ dưới cơ. Vì vậy thỉnh thoảng Mao làm cho họ liên tưởng quân đội cách mạng của mình với những người anh em Lương Sơn trong Thủy Hử. Mao muốn mọi người thấy cuộc chiến của mình giống như sự xung đột muôn đời giữa giai cấp nông dân bị áp bức với vị hoàng đế xấu xa. Ông làm cho người dân thấy dường như quá khứ đã bao trùm và chính thống hóa đại nghĩa Cộng sản. Nông dân sẽ an tâm, thậm chí ủng hộ đoàn thể nào có nguồn gốc gắn liền với quá khứ.

Ngay cả khi đã cầm quyền, Mao vẫn tiếp tục gắn liền đảng với quá khứ. Với đám đông quần chúng, Mao cho thấy mình không phải là một Lenin Trung Quốc, mà là một Gia Cát Lượng tân thời, vị quân sư lừng danh trong quyển Tam Quốc chí. Còn hơn là một vị tướng tài, Lượng còn là nhà thơ, triết gia và gương mặt đạo đức cứng rắn. Vì vậy Mao cũng tỏ ra mình là một nhà thơ-chiến sĩ như Lượng, người biết kết hợp chiến lược với triết học và rao giảng những chuẩn mực đạo đức mới. Ông muốn nhân dân thấy mình hiện ra như một anh hùng từ truyền thống Trung Quốc vĩ đại của các chính khách chiến binh.

Sau đó những gì Mao nói lên hay viết ra đều tham chiếu đến giai đoạn quá khứ hào hùng của đất nước. Chẳng hạn như ông nhắc lại việc Tần Thủy Hoàng thống nhất lãnh thổ hồi thế kỷ thứ III trước công nguyên. Vị hoàng đế này từng đốt sách Khổng Tử, củng cố và hoàn tất việc xây dựng Vạn lý Trường thành. Cũng như Tần Thủy Hoàng, Mao đã thống nhất đất nước, đã theo đuổi những cải cách táo bạo. Trước nay người dân vẫn xem Tần Thủy Hoàng là bạo chúa với triều đại ngắn ngủi. Mao đã khôn ngoan tránh né việc đó, đồng thời thể hiện lại vai trò của Tần Thủy Hoàng, làm cho người dân Trung Quốc ngày nay thấy chuyện ông làm là chính đáng.

Trong nội bộ đảng Cộng sản nổ ra cuộc đối đầu giữa Mao và Lâm Bưu. Để

cho dân chúng thấy rõ điểm dị biệt giữa triết lý của mình với của Lâm, một lần nữa Mao lại khai thác quá khứ: Ông hình tượng hóa Lâm như là một Khổng Tử, người mà Lâm hay trích dẫn. Ngược lại Mao tự liên hệ mình với phong trào tuân thủ pháp quyền xưa kia của Hàn Phi Tử. Môn đồ của triết gia này không phục Khổng Tử mà chủ trương dùng bạo lực để tạo ra trật tự mới. Họ sùng bái quyền lực. Để tăng thêm trọng lượng, Mao phát động tuyên truyền trên toàn quốc chống Khổng Tử, dùng sự đối đầu giữa học thuyết Khổng Tử và chủ trương pháp quyền để cổ xúy thanh niên dấn thân vào một loại nổi loạn điên cuồng chống lại thế hệ đi trước. Toàn cảnh hùng vĩ đó thật ra che đậy một sự tranh giành quyền lực tầm thường, và một lần nữa Mao lại tranh thủ được lòng quần chúng, đồng thời chiến thắng kẻ thù. [11]

Diễn giải

Nhân dân Trung Quốc rất gắn bó với quá khứ. Đứng trước cản ngại lớn lao đó, Mao đề ra chiến lược khá đơn giản: Thay vì chống lại, ông ta lại lợi dụng quá khứ, gắn liền các đảng viên Cộng sản với các hình ảnh trong lịch sử Trung Quốc. Mang chiến trận thời Tam quốc lồng vào cuộc tranh đấu giữa Mỹ, Liên Xô và Trung Quốc, Mao tự xem như một Gia Cát Lượng tân thời. Như những bậc đế vương từng làm, Mao hoan nghênh việc quần chúng tôn sùng một gương mặt nổi bật nào đó, vì ông hiểu rằng đấy là điều không thể thiếu để xã hội hoạt động tốt. Sau khi sai lầm trầm trọng của cú Đại nhảy vọt với ý định áp đặt cả nước phải hiện đại hóa rồi sau đó thất bại thảm hại, Mao không bao giờ lặp lại lỗi lầm: Từ đó về sau, những thay đổi triệt để phải được bọc trong lớp áo an lành của quá khứ.

Ta phải nhớ rằng quá khứ có sức mạnh đáng gờm, vì những gì đã qua đều có vẻ vĩ đại hơn hiện tại. Tục lệ và lịch sử tạo trọng lượng cho các hành động quá khứ. Ta hãy tận dụng điều đó để thủ lợi. Khi phá hủy điều gì đó mà thiên hạ đã quen thuộc, xem như ta vừa tạo ra khoảng trống và thiên hạ rất sợ sự hỗn loạn sắp ùa vào để lấp đầy khoảng trống đó. Nhất định ta không được để sự lo sợ ấy xảy ra. Hãy mượn sức nặng và tính chính đáng của quá khứ, cho dù quá khứ xa hay gần cũng được, miễn làm sao nó tạo ra được một cảm giác thân thương và an ủi. Sự vay mượn này cũng cung cấp cho ta nhiều liên hệ lãng mạn, củng cố sự hiện diện của ta, và trên hết là che đậy được những đổi thay mà ta tạo ra.

Phải quan niệm rằng không có gì khó hơn, không có gì làm

cho thành công xa vời hơn, không có gì nguy hiểm hơn,

là việc khởi động một trật tự mới cho mọi việc.

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Tâm lý con người có nhiều tính lưỡng diện, chẳng hạn như trong khi ý thức được sự cần thiết phải thay đổi, rằng các cá nhân và định chế thỉnh thoảng phải đổi mới, nhưng con người vẫn cảm thấy khó chịu và bất an khi những thay đổi ấy ảnh hưởng đến cá nhân họ. Tuy biết thay đổi là cần thiết, song sâu thẳm bên trong, họ vẫn bám lấy quá khứ. Những đổi thay trừu tượng hoặc hời hợt sẽ được hoan nghênh, nhưng nếu làm xáo trộn tập quán hoặc thói thường sẽ bị họ phản đối.

Không có cuộc cách mạng nào qua đi mà không có những phản ứng mạnh về sau, bởi vì về lâu về dài cái khoảng trống do nó tạo ra sẽ làm cho con người bị bất an, và trong vô thức họ gắn kết sự bất an này với cái chết và sự hỗn loạn. Cơ hội thay đổi và đổi mới cám dỗ người ta đi theo cách mạng, nhưng một khi lòng nhiệt thành lắng xuống, họ ở lại với một cõi vắng trong tâm hồn. Hoài niệm quá khứ, họ mở cánh cửa cho quá khứ trở về.

Machiavelli cho rằng người ra giảng và thực hiện đổi mới chỉ có thể sống sót một khi tay có cầm vũ khí: Trước sau gì quần chúng cũng hoài cổ, và lúc đó ta phải sẵn sàng dùng vũ lực. Nhưng người rao giảng đó sẽ không thể tồn tại, trừ khi là phải tạo ra một hệ thống giá trị và nghi thức mới để thay thế hệ thống cũ, để vỗ an âu lo của những thành phần sợ thay đổi. Sẽ dễ dàng và ít đổ máu hơn nếu ta thực hiện một loại trò lừa. Bạn muốn cổ xúy thay đổi đến mức nào cũng được, và thậm chí cứ thực hiện đổi mới, nhưng phải làm mọi người an lòng bằng cách phủ lên những thay đổi đó một lớp áo cổ sự và truyền thống.

Vương Mãng, vị hoàng đế trị vì trên đất Trung Hoa từ năm 8 đến 23, nổi lên từ một thời kỳ lịch sử biến động dữ dội, và dân chúng khao khát trật tự xã hội, loại trật tự mà Khổng Tử mang đến cho họ. Tuy nhiên hai thế kỷ trước đó Tần Thủy Hoàng đã ra lệnh thiêu hủy toàn bộ các tác phẩm Khổng giáo. Ít lâu sau có tin đồn rằng vài bộ sách vẫn sống sót vì được giấu dưới nền nhà Khổng Tử. Có thể những bộ sách ấy không phải là nguyên tác, song Vương Mãng đã nắm được cơ hội: Trước tiên ông ra lệnh tịch thu, sau đó sai người chèn thêm vào vài đoạn thích hợp với những thay đổi mà ông đang áp dụng cho đất nước. Khi được phổ biến ra công chúng thì dường như những gì Khổng Tử viết đều phù hợp với những cải cách của Vương Mãng, nhờ đó

nhân dân cảm thấy an lòng và chấp nhận chúng dễ dàng hơn.

Bạn nên nhớ rằng chính vì quá khứ đã chết và được chôn vùi nên bạn tự do diễn giải nó. Bạn chỉnh sửa chắp và đôi chút cho phù hợp với sự nghiệp của mình. Quá khứ là văn bản mà bạn tùy nghi viết thêm những dòng cần thiết.

Một cử chỉ đơn giản như sử dụng một chức vị xưa, hoặc nhóm người của ta có cùng số thành viên với một nhóm nổi tiếng trong lịch sử sẽ nối kết ta với quá khứ và nâng đỡ ta bằng thẩm quyền của lịch sử. Như Machiavelli đã ghi nhận, người La Mã từng dùng mẹo đó khi chuyển đổi từ chế độ quân chủ sang cộng hòa. Đành rằng họ đã thiệt lập ra hai thượng quan chấp chính thay vào chỗ của vua, nhưng vì trước đây vua được một nhóm 12 hình sử viên phục vụ nên họ vẫn giữ nguyên con số đó để phục vụ các quan chấp chính. Trước đây vua từng tự tay cử hành nghi thức thức tế hy hàng năm, trong một lễ hội hoành tráng làm nức lòng dân chúng, bây giờ nền cộng hòa vẫn lưu dụng tập tục đó, chỉ thay đổi chút đỉnh là chuyển việc tế lễ cho một chủ lễ mà họ gọi là Vua buổi tế lễ. Những hành động giống nhau đó làm dân chúng hài lòng, để cho họ khỏi yêu cầu phục hồi nền quân chủ.

Một chiến lược khác để nghi trang thay đổi là tuyên bố công khai và rình rang sự ủng hộ đối với các chuẩn mực quá khứ. Hãy tỏ ra mình cúc cung tận tụy với truyền thống, và sẽ ít ai chú ý thấy ta chẳng truyền thống chút nào. Thành phố Florence thời Phục hưng tự hòa về nền cộng hòa mấy trăm năm tuổi, do đó rất nghi kỵ những ai không tôn trọng truyền thống ấy. Cosimo de Medici khoa trương sự ủng hộ nhiệt tình đối với nền cộng hòa, trong khi thật ra ông âm thầm xoay xở để gia tộc quyền thế của mình nắm hết Florence. Về hình thức, họ Medici duy trì cái vẻ bề ngoài của nên cộng hòa, nhưng bên trong họ tước hết quyền lực của định chế ấy.

Khoa học tự cho mình là tiên phong trong việc đi tìm sự thật, chống lại mọi hình thức bảo thủ và phi lý của tập quán. Đó là nền văn hóa của sự đổi mới. Thế nhưng khi trình bày những ý tưởng về sự tiến hóa, Charles Darwin gặp phải sự chống đối quyết liệt của chính các đồng nghiệp khoa học gia hơn là từ thẩm quyền tôn giáo. Các lý thuyết của ông thách thức quá nhiều định kiến. Jonas Salk cũng đâm đầu vào cùng một loại vách tường như vậy khi ông thuyết trình về những đổi mới cấp tiến trong lĩnh vực miễn dịch học. Max Planck cũng không dễ dàng gì hơn với công cuộc cách mạng hóa môn vật lý. Viết về sự chống đối dữ dội ấy, Planck chua xót: „Một sự thật mới về khoa học không chiến thắng bằng cách thuyết phục những người phản đối và giúp cho họ thấy được ánh sáng, nhưng chiến thắng khi những người phản đối đó chết già, và một thế hệ trẻ lớn lên dần dà quen thuộc với sự thật ấy“.

Giải pháp cho thái độ bảo thủ đó là ta phải đóng vai người vận động không khéo, nói xuôi chiều truyền thống. Trong cuộc cách mạng của mình, ta hãy suy tìm những yếu tố có thể nhào nặn để chúng có vẻ liên hệ với quá khứ. Hãy nói đúng điều cần nói, khoa trương sự tuân thủ, trong khi vẫn để cho những lý thuyết thực hiện công việc cấp tiến của chúng. Hãy đóng thật giỏi màn kịch cung kính lễ nghi quá khứ.

Điều cuối cùng cần nhắc nhở là người tài ba luôn chú ý đến tâm trạng chung của thời đại. Nếu công cuộc đổi mới đi trước thời đại quá xa thì sẽ ít ai hiểu được, vì vậy sẽ dấy lên lo âu và bị hiểu lầm. Tính đổi mới của những thay đổi mà ta định cổ xúy sẽ bị đánh giá thấp hơn là thực tế. Cuối cùng Anh Quốc cũng trở thành một nước theo đạo Tin Lành như Cromwell mong muốn, nhưng phải mất đến một thế kỷ cho nó chuyển mình dần.

Vậy ta hãy để ý đến thời thế. Nếu phải hành động trong buổi nhiễu nhương, ta hãy ca bài trở về với truyền thống dân tộc, về với quá khứ hào hùng, với nghi thức cố hữu, với sự an tâm ấm cúng. Ngược lại, trong thời đình trệ ta hãy chơi nước cờ đổi mới và cách mạng – nhưng hãy dè chừng những gì mình khuấy động. Ít khi nào những kẻ kết thúc cuộc cách mạng lại chính là người từng khởi động nó. Ta sẽ không thành công với trò chơi nguy hiểm ấy nếu không chặn đứng được phản ứng ắt có. Chặn đứng bằng cái vỏ bọc về với cội nguồn.

Hình ảnh:

Con mèo. Là sinh vật của thói quen, mèo thích sự ấm cúng quen thuộc. Hãy làm xáo trộn thói thường của nó, phá vỡ không gian của nó, mèo sẽ loạn thần kinh và không thể sai khiến. Mang nó trở về những lệ thường là nó sẽ dịu ngay thôi. Nếu cần thiết phải thay đổi, bạn lừa mèo bằng cách cho nó ngửi mùi hương của quá khứ, đặt những vật dụng thân quen vào những chỗ đã từng có nó.

Ý kiến chuyên gia:

Ai có ý muốn hoặc ý định đổi mới chính quyền của một Nhà nước, mong những đổi mới ấy được chấp nhận, thì người đó ít ra phải được vẻ tương đồng với những hình thái cũ; sao cho nhân dân thấy định chế không có gì thay đổi, mặc dù thực tế chúng hoàn toàn khác xưa. Bởi vì đại đa số loài người đều hài lòng với vẻ bề ngoài, chừng như cái vẻ ấy là thực tế.

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

NGHỊCH ĐẢO

Quá khứ là một thây ma mà ta tùy cơ dùng như thế nào cho thích hợp. Nếu những sự kiện vừa diễn ra trong quá khứ gần đây lại quá đau thương và khắc nghiệt thì ta đừng liên hệ tí ti gì đến mình, nếu không sẽ là tự sát. Khi Napoléon lên nắm quyền, cuộc cách mạng Pháp vẫn còn nóng hổi trong tâm tưởng mọi người. Nếu cái triều đình ông vừa thiết lập lại giống triều đình xa hoa của Louis XVI và Marie Antoinette hẳn triều thần suốt ngày ngai ngái lo cho cái cổ của họ. Ngược lại, Napoléon lập ra một triều đình đặc biệt điều độ và không chút phô trương. Đó là triều đình của một người từng ca ngợi đạo đức lao động và quân sự. Hình thức mới này có vẻ thích hợp và trấn an.

Nói cách khác, ta luôn phải để ý đến thời thế. Nhưng phải nhớ là nếu thực hiện một thay đổi táo bạo so với quá khứ, ta không được tạo ra một khoảng trống hoặc điều gì đó giống như khoảng trống; nếu không, ta sẽ gieo rắc kinh hoàng. Thậm chí nếu phải chọn thì mọi người chẳng thà chọn những sự kiện lịch sử đau lòng mới xảy ra gần đây thôi, còn hơn là một khoảng trống hun hút. Nếu lỡ có khoảng trống thì ta hãy lấp đầy nó bằng những hình thể và nghi thức mới. Dần dà chúng sẽ xoa dịu và trở thành thân quen, từ đó củng cố vị trí của ta giữa quần chúng.

Cuối cùng, nghệ thuật, thời trang và công nghệ có vẻ là những cái bệ phóng cho quyền lực, bằng cách đoạn tuyệt dứt khoát với quá khứ và thể hiện mình là kẻ tiên phong. Thật ra loại chiến lược như thế có khả năng tạo nên sức mạnh to lớn, nhưng cũng đi kèm nhiều rủi ro. Trước sau gì những đổi mới của ta cũng bị một người khác làm cho cũ. Người đó tươi trẻ hơn, sẽ chọn một hướng đột ngột mới, làm cho sự cách tân của ta mới vừa hôm qua thì hôm nay đã trông mệt mỏi và vô vị. Xem như muôn thuở ta chơi trò đuổi bắt, quyền lực của ta mong manh và ngắn ngủi. Ta nên chuộng loại quyền lực xây dựng trên điều gì đó vững chãi hơn. Sử dụng quá khứ, chắp và truyền thống, hí lộng với điều quy ước để lũng đoạn, công trình của ta sẽ nhận được điều gì đó tốt hơn là sự hấp dẫn nhất thời. Các giai đoạn đổi mới đầy say mê che đậy sự thật rằng trước sau gì người ta cũng hoài cổ sự. Rốt cuộc thì việc sử dụng quá khứ sẽ có ích cho ta hơn là đoạn tuyệt hoàn toàn với những gì đã qua.

NGUYÊN TẮC 46

ĐỪNG TỎ RA QUÁ HOÀN HẢO

Tỏ ra giỏi giang hơn người là một điều nguy hiểm, nhưng nguy hiểm nhất là chứng tỏ mình không có lỗi lầm hay nhược điểm. Sự đố kỵ sẽ sinh ra kẻ thù thầm lặng. Biết khôn, bạn nên thỉnh thoảng giả vờ phạm lỗi hoặc thú nhận một vài thói xấu vô hại, như thế để người khác không đố kỵ, và bạn sẽ có vẻ phàm phu hơn, dễ gần gũi hơn. Chỉ có thần thánh và người chết mới có vẻ hoàn hảo mà không bị trừng phạt.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Joe Orton gặp Kenneth Halliwell tại Học viện Hoàng gia Kịch nghệ London năm 1953, khi họ cùng đăng ký theo học. Họ nhanh chóng trở thành tình nhân và dọn về ở chung. Năm đó Halliwell 25 tuổi, lớn hơn Orton bảy tuổi và cũng tự tin hơn. Nhưng vì cả hai đều không có tài diễn xuất, nên sau khi tốt nghiệp, họ quyết bỏ nghề diễn và cộng tác với nhau để viết văn. Gia tài do Halliwell thừa hưởng có thể đủ cho hai người sống một vài năm mà không phải vất vả tìm việc, và trong giai đoạn đầu, anh ta là đầu tàu cho các truyện ngắn và tiểu thuyết. Halliwell đọc, Orton đánh máy, thỉnh thoảng thêm thắt vào vài dòng ý tưởng. Những nỗ lực ban đầu của họ cũng thu hút được vài đại lý văn học, nhưng không được lâu.

Cuối cùng gia sản cũng cạn kiệt và cả hai cùng phải đi tìm việc. Họ cộng tác ít hồ hởi, ít thường xuyên hơn. Tương lai thật ảm đạm.

Năm 1957 Orton bắt đầu viết riêng, nhưng phải mất 5 năm nữa thì anh ta mới có tiếng nói. Lúc đó cả hai chàng đều vừa ngồi tù sáu tháng về tội bôi bẩn một số sách trong cửa hàng. Ra tù, Orton quyết sáng tác kịch biếm để tỏ rõ sự khinh miệt đối với xã hội Anh Quốc. Nhưng lúc ấy hai người đổi vai nhau: Orton sáng tác và Halliwell thêm mắm muối.

Giữa thập niên 1960 Joe Orton bắt đầu thành công rực rỡ. Đơn đặt hàng từ mọi phía đổ về, kể cả từ nhóm Beatles.

Mọi thứ đều có vẻ đi lên, chỉ trừ quan hệ giữa hai người. Tuy vẫn sống chung, nhưng trong khi Orton thành công thì Halliwell lại tuột dốc. Nhìn tình nhân trở thành tâm điểm chú ý, anh ta cảm thấy tủi thân khi chỉ là trợ lý riêng cho nhà biên kịch. Vai trò đồng cộng tác ngày nào giờ đây càng nhỏ nhoi dần. Vào thập niên trước, anh ta dùng tiền thừa kế để nuôi Orton, còn

bây giờ thì Orton nuôi lại anh ta. Ở những bữa tiệc hoặc gặp gỡ bạn bè, mọi người tự nhiên vây quanh Orton vì chàng ta đẹp trai, duyên dáng và hầu như luôn sôi nổi. Trái lại Halliwell lại hói và vụng về, hơn nữa sự co cụm của anh ta làm mọi người xa lánh.

Orton càng thành công thì vấn đề giữa hai người càng trầm trọng. Thái độ của Halliwell khiến cuộc sống chung trở thành không thể. Orton cho biết muốn chia tay, và tuy có nhiều mối tình khác song cuối cùng vẫn trở về với người bạn và người tình cũ. Anh ta rán giúp Halliwell khởi một sự nghiệp mới, làm họa sĩ, thậm chí thương lượng với một triển lãm để trưng bày tranh của Halliwell. Nhưng cuộc trưng bày thất bại và như thế lại càng làm cho Halliwell thêm tự ti.

Năm 1967, chỉ vài ngày sau khi giúp Orton hoàn chỉnh kiệt tác What the Butler Saw, Halliwell dùng búa đập vào đầu Orton cho đến chết, sau đó uống 21 viên thuốc ngủ tự tử.

Diễn giải

Mặc dù Halliwell muốn mọi người tin rằng sự suy sụp tinh thần kia là do bệnh tâm thần, nhưng qua những ghi chép để lại của hai người thì chính sự ganh tỵ thuần túy và đơn giản mới là tác nhân chính. Nhật ký của hai người cho thấy rõ điều đó.

Orton càng thành công thì Halliwell càng cay đắng. Cuối cùng có lẽ điều mà Halliwell muốn nhất chính là sự thất bại của Orton, sao cho hai người đồng cam cộng khổ như hồi những ngày xưa thân ái. Khi sự thật trái ngược hẳn – Orton lại càng thành công và được lòng công chúng – Halliwell thực hiện điều duy nhất có thể là làm cho cả hai ngang bằng như cũ.

Joe Orton chỉ hiểu được một phần sự suy sụp của người bạn tình. Việc anh ta giúp bạn khởi nghiệp họa sĩ được Halliwell ghi nhận như là hành động từ thiện để khỏa lấp sự cắn rứt. Về cơ bản Orton có hai giải pháp cho vấn đề. Hoặc hạ bớt mức độ thành công của mình, cố tình phạm phải vài lỗi, làm lệch hướng cơn ghen tỵ của Halliwell. Hoặc giả nếu đánh giá đúng thực chất vấn đề, Orton phải lánh xa, như thể Halliwell là con rắn độc. Mà thực tế Halliwell là con rắn độc của lòng đố kỵ. Một khi tính xấu này đã nhiễm vào người nào đó thì bất kỳ những gì ta làm đều khiến người ấy thêm đố kỵ, mỗi ngày mưng mủ thêm. Cuối cùng người ganh tỵ cũng sẽ ra tay.

Chỉ một thiểu số mới thành công trong ván cờ của cuộc đời, và nhất thiết

thiểu số ấy sẽ làm cho người khác ganh tỵ. Một khi ta đã thành công thì thành phần đáng sợ nhất là những người ở gần ta nhất, những bạn bè và người quen mà ta vừa vượt qua. Cảm giác tự ti gặm nhấm họ, càng nghĩ đến thành công của ta, họ càng cảm thấy mình bế tắc. Sự ganh tỵ mà triết gia Kierkegaard gọi là "lòng thán phục bất hạnh" sẽ bám chặt. Có thể ta không trông thấy nó, nhưng một ngày nào đó ta sẽ nếm mùi – trừ khi ta biết cách đánh lạc hướng bằng những hy sinh, "vật tế" nho nhỏ cho những vị thần của thành công. Hoặc là thỉnh thoảng ta tiết chế bớt những thành công, cố tình để lộ ra một hỏng hóc, nhược điểm hoặc lo âu, hay là bảo rằng mình thành công chỉ vì nhờ may mắn. Hoặc đơn giản là nên tìm bạn khác mà chơi. Đừng bao giờ đánh giá thấp sức mạnh của lòng ganh tị.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Giai cấp thương gia và các phường hội thủ công, những thành phần đã làm giàu cho thành Florence thời Trung cổ cũng đã tạo ra nền cộng hòa để bảo vệ họ đối với sự áp bức của giới quý tộc. Vì những chức vụ cao cấp chỉ có nhiệm kỳ vài tháng, không ai có thể thống trị lâu dài, không sợ độc tài hay bạo chúa. Gia tộc Medici sống nhiều thế kỷ dưới chế độ đó mà không làm điều gì quá nổi bật. Họ xuất thân từ nghề bào chế thuốc rất khiêm nhường, và là những công dân trung lưu đặc trưng. Phải đến cuối thế kỷ XIV, khi Giovanni de Medici dành dụm được một gia sản nho nhỏ nhờ kinh doanh ngân hàng thì họ Medici mới ló dạng như là một thế lực mà mọi người phải tính đến.

Giovanni qua đời để lại cơ nghiệp cho người con trai Cosimo. Là thương nhân tài ba, Cosimo phát triển doanh nghiệp gia đình và từ đó mọi người biết đến Medici như là một trong những dòng họ kinh doanh tài chính hàng đầu tại châu Âu. Nhưng tại Florence họ có một kình địch: Cho dù Florence theo thể chế cộng hòa, nhưng qua năm tháng gia tộc Albizzi đã khéo xoay xở để thao túng chính quyền. Cosimo không chống lại gia đình Albizzi mà còn ủng hộ họ.

Gia đình Albizzi bắt đầu phô trương quyền lực, trong khi Cosimo vẫn điềm đạm ngồi yên ở hậu trường. Nhưng Albizzi lo sợ về thực lực tài chính của gia đình Medici nên họ chụp Cosimo cái mũ là mưu toan lật đổ nền cộng hòa, và họ giật dây chính quyền bắt giam Cosimo. Khi bị xử phải lưu đày biệt xứ, Cosimo không kháng án mà chỉ lặng lẽ giã từ.

Một thời gian sau thế lực Albizzi quá mạnh và dân chúng lo sợ một chế độ độc tài đang ló dạng. Trong khi đó, mặc dù ở xa nhưng Cosimo vẫn âm thầm

làm giàu và dùng tiền của để tác động đến nội bộ thành Florence. Khi nội chiến xảy ra, trong cơn biến động Albizzi bị lật đổ và lưu đày. Cosimo trở lại Florence nhưng lại đối diện tình thế lưỡng nan: Nếu bắt tay vào làm những việc lớn, mọi người lại sẽ bất an và ganh tỵ. Ngược lại, nếu đứng ngoài lề, khoảng trống quyền lực sẽ bị chiếm bởi một gia tộc khác, rồi họ sẽ tìm cách hãm hại họ Medici.

Cosimo giải quyết vấn đề bằng hai mũi giáp công: Một mặt ông bí mật dùng tiền mua chuộc những người có thế lực nhất, mặt khác ông cài đồng minh thuộc tầng lớp trung lưu vào chính quyền. Cosimo còn liên kết với các ngân hàng để âm thầm mua lại hết tài sản của những kẻ hay kêu rêu. Như thế Florence chỉ là nền cộng hòa trên danh nghĩa, thật ra Cosimo đã nắm quyền điều khiển.

Tuy quyền lực như vậy nhưng Cosimo vẫn sắm một vẻ bề ngoài rất bình dân. Ông ăn mặc khiêm tốn, thay vì rình rang xe cộ thì ông lại lội bộ trên những đường phố của Florence chỉ với một tùy tùng duy nhất, cung kính cúi chào các thẩm phán hoặc những công dân cao tuổi. Suốt 30 năm điều khiển mọi vấn đề ngoại giao của Florence nhưng Cosimo chưa bao giờ công khai nhắc tới những vụ việc công cộng. Ông sẵn sàng làm từ thiện, trong khi vẫn giữ liên lạc với giới thương buôn. Ông tài trợ xây dựng những loại công sở nào làm cho cư dân cảm thấy tự hào về thành phố của họ. Khi xây cung điện, ông khôn khéo chọn vùng ngoại ô chứ không phô trương thanh thế ở trung tâm Florence. Lúc họa sĩ tài danh Brunelleschi gợi ý phác thảo các chi tiết trang trí, Cosimo lịch sự từ chối và sử dụng bản vẽ một mô hình khiêm nhường hơn, của một họa sĩ ít nổi tiếng hơn, xuất thân từ tầng lớp trung bình ở Florence. Có xem cung điện đó mới đánh giá được chiến lược của Cosimo – bề ngoài hết sức đơn giản, bên trong thật thanh lịch và tráng lệ.

Cosimo qua đời sau ba mươi trị vì. Cư dân Florence định xây lăng và tổ chức lễ tang long trọng, nhưng khi hấp hối ông vẫn yêu cầu được chôn cất đơn giản và không phô trương phù phiếm. Khoảng sáu mươi năm sau, Machiavelli ca ngợi Cosimo như là người khôn ngoan nhất trong số những hoàng thân.

Diễn giải

Là bạn thân của Cosimo, có lần người bán sách tên Vespasiano da Bisticci viết: “Mỗi khi muốn thành tựu điều gì, Cosimo lo liệu để càng ít bị ganh tỵ càng tốt, để thiên hạ thấy rằng sáng kiến là của người khác chứ không phải của anh ta”. Một trong những câu nói ưa thích của Cosimo là “Lòng ganh tỵ

là thứ cỏ dại mà ta không nên tưới nước". Biết rõ sức mạnh của lòng ganh tỵ trong môi trường dân chủ, Cosimo không để cho người khác thấy mình quá bề thế. Điều này không có nghĩa là ta phải bóp nghẹt tính cách cao nhã, chỉ để lại những cái nết xoàng xĩnh, mà vấn đề là phải đóng kịch cho khéo, để cho người xung quanh thấy ta cũng có cùng phong cách và chuẩn mực đạo đức với họ. Ta liên minh với cấp dưới, rồi đưa họ lên vị trí quyền lực để sau này tranh thủ sự ủng hộ của họ lúc cần thiết. Hãy để cho thiên hạ thấy rằng ta làm theo ý họ, như thể họ mạnh hơn ta.

Đừng dại dột nghĩ rằng mọi người sẽ kính nể khi ta khoe ra những phẩm chất đã giúp ta vượt trội họ. Làm cho kẻ khác nhận thức vị trí thấp kém của họ, ta chỉ dấy lên "lòng thán phục bất hạnh", hay lòng ganh tỵ, vốn sẽ cắn rứt và dần dà giục họ hại ta.

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Con người rất khó tiêu hóa mặc cảm thua kém đồng loại. Đứng trước người nào giỏi hơn, khéo hơn, mạnh hơn, ta thường bối rối và khó chịu. Như thế bởi vì chúng ta thường đánh giá bản thân quá cao, để rồi khi chạm trán những người giỏi giang hơn ta mới vỡ lẽ ra rằng mình xoàng xĩnh quá, hoặc ít nhất cũng không giỏi giang như vẫn tưởng. Sự bối rối ấy sẽ dấy lên nhiều cảm xúc không tốt. Thoạt tiên ta ganh tỵ: Phải chi ta giỏi ta mạnh như gã kia, chắc chắn ta sẽ hạnh phúc lắm. Lòng ganh tỵ không vỗ an được tâm ta, cũng không giúp ta giỏi bằng kẻ nọ. Tuy nhiên ta cũng không dám thú nhận là mình ganh tỵ, bởi vì xã hội chê bai điều đó – ganh tỵ có nghĩa là nhìn nhận mình thua kém. Với bạn bè thân thiết có thể ta tâm sự về những ước mơ không tròn, nhưng không bao giờ ta dám bảo là ta ganh tỵ. Vì vậy cái tình cảm xấu xí ấy nằm âm ỉ dưới bề mặt. Ta ngụy trang nó bằng nhiều cách, chẳng hạn như tìm cách chỉ trích kẻ đã làm ta ganh tỵ: Ta bảo rằng hắn có tài nhưng không có đức, hoặc hắn thành đạt là nhờ ăn gian. Ngược lại, nếu không chê bai thì ta cũng khen hắn quá trớn – đó cũng là một cách để nghi trang lòng ganh tỵ.

Có nhiều cách để xử lý loại tình cảm âm thầm tàn phá này. Thứ nhất, ta phải chấp nhận rằng kẻ giỏi hơn, không ở mặt này cũng ở mặt khác và ta cũng phải chấp nhận rằng quả thực mình đang ganh tỵ. Sau đó ta dùng tình cảm này làm động cơ rèn luyện để trong tương lai sẽ bằng hoặc hơn người kia. Nếu để thấm vào trong, sự ganh tỵ sẽ nhiễm độc tâm hồn, nhưng nếu hướng ra ngoài, nó sẽ đưa ta lên tầm cao mới.

Thứ hai, nên nhớ rằng mỗi khi ta đạt được thành tựu gì thì những người dưới

cơ sẽ ganh tỵ ta. Tuy không để lộ ra, song điều đó là chắc chắn. Ta thử suy tìm những gì nấp phía sau lời chỉ trích, câu nhận xét mỉa mai, những dấu hiệu đâm sau lưng, lời ngợi khen thái quá đang rắp ranh xô ta vào bẫy, hoặc cặp mắt đen vì uất ức. Một nửa vấn đề liên quan đến ganh tỵ phát sinh vì ta nhận thức quá trễ.

Cuối cùng, phải tính đến khả năng những người ganh ta trước sau gì cũng âm thầm hại ta. Họ sẽ đặt chướng ngại vật trên lộ trình ta đi, những vật cản mà ta không thấy hoặc không biết xuất xứ. Như vừa nói, đến khi nhận thức được thì đã muộn: Lúc này nếu ta xin lỗi, ra bộ hèn kém, hành động tự vệ thì chỉ tổ làm rách việc thêm mà thôi. Tránh tạo ra lòng ganh tỵ thì dễ hơn nhiều, nếu so với việc để nó phát sinh rồi mời tìm cách giải quyết, vì vậy ta phải tìm cách ngăn chặn đừng cho nó sinh ra và tăng trưởng. Thông thường, chính những hành động vô tình mới làm cho người khác ganh tỵ. Do đó ta phải tập ý thức những hành động hoặc tính chất nào khả dĩ dấy lòng ganh tỵ để dập tắt chúng từ trong trứng nước.

Theo Kierkegaard, có loại người cố tình tạo ra sự ganh tỵ. Loại dễ thấy nhất là những người nổ tía lia khi vừa thành tựu được điều gì đó. Họ khoái làm cho người khác cảm thấy thua kém. Loại này xem như hết thuốc chữa. Còn loại người khác thì làm cho thiên hạ ganh một cách tinh vi hơn, vô thức hơn và chỉ đáng trách một phần. Ví dụ như những tài năng thiên bẩm.

Sir Walter Raleigh là một trong những gương mặt sáng chói nhất của triều đình Nữ hoàng Elizabeth nước Anh. Ông ta giỏi giang ở nhiều lĩnh vực như khoa học, thơ ca, lãnh đạo, kinh doanh, hàng hải, và trên hết là người đẹp trai, bạo dạn, nói năng duyên dáng được nữ hoàng sủng ái. Tuy nhiên đi đến đâu ông cũng bị người khác cản trở. Cuối cùng ông bị thất sủng trầm trọng, thậm chí đi tù và bị xử trảm.

Raleigh là nạn nhân của sự ganh tỵ từ những triều thần khác. Như thế bởi vì ông ta không làm gì để che đậy bớt tài năng và phẩm chất, ngược lại còn để chúng bao trùm khắp mọi người, tưởng rằng như thế người ta sẽ thấy mình uyên bác mà kính phục. Ngược lại, thái độ đó chỉ làm người ta ghét thầm, những người cảm thấy thua kém sẵn sàng làm mọi thứ để hạ bệ ông ngay khi ông vấp ngã hoặc phạm phải sai lầm nhỏ nhất.

Sự ganh tỵ mà Sir Walter Raleigh làm dấy lên là loại xấu xa nhất: Nó lóe lên khi các triều thần khác đối diện với tài năng thiên phú đang độ nở hoa của ông ta. Tiền bạc có thể kiếm ra, quyền lực có thể đạt tới, nhưng trí thông minh, ngoại hình duyên dáng, sức quyến rũ tự nhiên – những phẩm chất này

làm sao đạt được?

Những ai tự nhiên mà hoàn hảo thì hãy cố che giấu bớt tinh hoa, thỉnh thoảng nhớ vờ phô ra một vài lỗi nhỏ để lòng ganh tỵ của người khác không có chỗ bám. Có một sai lầm rất vô tư và phổ biến là tưởng sẽ lấy lòng thiên hạ bằng tài năng tự nhiên của mình, nhưng thực tế chỉ làm thiên hạ ghét.

Trên lĩnh vực quyền lực, nguy hiểm xuất hiện cùng lúc với vận may bất chợt – một thăng tiến bất ngờ, một thành công hay thắng lợi từ trên trời rơi xuống. Chắc chắn vận may này sẽ làm cho các đồng liêu ganh tỵ.

Năm 1651 khi được đề bạt lên chức hồng y, Tổng giám mục Retz biết rõ là nhiều cựu đồng sự sẽ ganh tỵ mình. Ông làm đủ cách để giảm thiểu công lao và bảo đó chỉ nhờ may mắn. Để cho mọi người vừa lòng, ông cư xử khiêm cung như thể không có gì thay đổi. Ông ghi chép rằng cung cách ấy "có hiệu quả tốt vì đã giảm thiểu sự ganh tỵ quanh tôi". Bạn hãy theo gương đức hồng y Retz. Hãy tinh tế làm cho mọi người biết rằng bạn chỉ may mắn, để họ thấy là họ cũng có thể may mắn như bạn và từ đó sẽ bớt ganh tỵ. Hãy cẩn thận đừng để thiên hạ đánh giá là bạn giả bộ khiêm nhường, nếu không họ sẽ ganh và ghét bạn nhiều thêm. Và nên nhớ rằng, cho dù bạn đang giữ vị trí cao, nhưng việc làm cho người khác ghét hoàn toàn không lợi lộc gì cả. Quyền lực cần có nền tảng ủng hộ kiên cố và rộng khắp, điều mà lòng ganh tỵ có thể âm thầm phá hủy.

Bất kỳ loại quyền lực chính trị nào cũng dấy lên sự ganh tỵ, và để phòng tránh, ta nên tỏ ra là người không có tham vọng. Khi Ivan Bạo chúa qua đời, Boris Godunov biết rằng mình là người duy nhất còn lại trên sân khấu chính trị có khả năng lèo lái đất nước. Nhưng nếu quá hăm hở lao vào vị trí này thì các boyar sẽ ganh ghét, vì vậy ông ta từ chối vương miện, không chỉ một mà nhiều phen. Ông đợi nhân dân yêu cầu nhiều lần.

George Washington cũng dùng chiến lược này thật hiệu quả, lần đầu là không nhận chức tổng tư lệnh quân đội Hoa Kỳ, lần thứ hai là khước từ chiếc ghế tổng thống. Cả hai lần ông đều được lòng thiên hạ, vì họ không thể ganh tỵ cái quyền lực mà chính họ đã khăng khăng giao cho người từng từ chối.

Theo Sir Francis Bacon, một cây bút đồng thời là chính khách thời nữ hoàng Elizabeth, người tài ba nên làm cho mọi người thương cảm khi thấy trách nhiệm của họ giống như một gánh nặng mà họ phải hy sinh đảm nhận. Lòng dạ nào đi ganh tỵ với một người ghé vai đỡ lấy trọng trách vì lợi ích công

cộng? Hãy ngụy trang quyền lực của bạn thành một sự hy sinh thay vì là nguồn hạnh phúc. Hãy phóng đại những nỗi nhọc nhằn, để chuyển một nguy hiểm tiềm tàng (ganh tỵ) thành sự đồng cảm (tội nghiệp).

Ngoài ra ta nên gợi ý cho mọi người biết rằng vận may của ta sẽ có lợi cho họ. Muốn vậy ta phải mở hầu bao, như Cimon, một vị tướng giàu có ở thành Athens cổ, người đã tung tiền ra tứ phía để dân chúng không ganh tỵ với ảnh hưởng chính trị của ông. Ông tốn kém khá nhiều vào việc này, nhưng cuối cùng đã thoát được sự tẩy chay và án lưu đày.

Họa sĩ Turner lại nghĩ ra cách khác để phòng chống sự ganh tỵ của các đồng nghiệp mà ông cho là trở ngại lớn nhất đối với sự thành đạt của ông. Turner biết tài bố trí màu sắc của tranh mình làm cho các đồng nghiệp ngại không dám treo tranh của họ kề bên. Ông biết sự e ngại đó sẽ biến thành ganh tỵ, khiến sau này ông khó lòng tìm được gallery để trưng bày. Vì vậy thỉnh thoảng ông dùng muội khói làm màu sắc xỉn đi để các đồng nghiệp an tâm hơn.

Muốn đánh lạc hướng sự ganh tỵ, Gracián khuyên kẻ quyền lực nên phô bày ra một tật vô hại nào đó, một hớ hênh nho nhỏ về mặt xã hội, một điểm yếu dễ thương. Hãy quăng cho bọn ganh tỵ chút gì đó để xơi tái, để họ không phanh phui những gì thực tế mới quan trọng. Đã đành ta phải đóng trò với vẻ bề ngoài, nhưng cuối cùng ta vẫn được điều mình muốn: quyền lực thật sự. Tại vài quốc gia Ả Rập, người ta làm giống như Cosimo de Medici để tránh bị ganh tỵ: Sự giàu có chỉ được phô trương bên trong căn nhà.

Ngoài ra ra còn nên cẩn thận với loại ganh tỵ được ngụy trang. Ai khen ta thái quá, chắc chắn người đó đang ganh tỵ với ta. Hoặc là họ đang dàn dựng kịch bản để lật đổ ta – vì ta không thể nào vươn tới tầm cao của những lời khen phóng đại ấy – hoặc họ đang mài dao sau lưng ta.

Mặt khác, những ai công kích ta thái quá, luôn công khai chỉ trích ta có khả năng cũng đang ganh tỵ. Vậy ta hãy cố gắng nhận ra rằng những lối ngụy trang kể trên chỉ là lòng ganh tỵ trá hình, để không lọt vào trận đồ bôi tro trát trấu lẫn nhau, để không bị trúng đòn chỉ trích của địch rồi sau đó lại ôm hận khổ sở. Cách báo thù hay nhất là cứ phớt lờ, xem như chúng không hề có mặt trên đời.

Bạn đừng thử giúp hoặc chiếu cố kẻ ganh tỵ, kẻo họ lại nghĩ là bạn trịch thượng. Khi tìm giúp Halliwell một gallery để trưng bày tranh, Orton chỉ làm cho người tình thêm mặc cảm và ganh ghét. Một khi ganh tỵ đã lộ bộ mặt

thật ra rồi, giải pháp duy nhất thường là tránh né bọn ganh ghét, bỏ mặc chúng nung nấu trong chính cái địa ngục do chúng tạo ra.

Điều cuối cùng cần lưu ý là có những môi trường thuận lợi cho ganh tỵ phát sinh hơn môi trường khác. Thói xấu ấy trầm trọng hơn giữa các đồng nghiệp và đồng liêu, nơi người ta thường dựng lên bức bình phong bình đẳng. Sự ganh tỵ cũng hết sức nguy hại ở những môi trường dân chủ, nơi mọi người không thích sự phô trương quyền lực. Bạn phải hết sức nhạy bén trong những môi trường như vậy. Nhà làm phim Ingmar Bergman bị giới thẩm quyền thuế má Thụy Điển săn đuổi vì ông quá nổi trội ở một đất nước mà mọi người xét nét sự nổi trội hơn hẳn. Ở những trường hợp như vậy hầu như không thể nào thoát khỏi sự ganh tỵ, do đó ta không thể làm gì hơn là chấp nhận nó một cách tao nhã và đừng xem đó là chuyện cá nhân. Thoreau từng viết rằng “Ganh tỵ là thứ thuế má mà mọi sự ưu tú nào cũng phải trả”.

Hình ảnh:

Vườn đầy cỏ dại. Có thể là bạn không nuôi trồng chúng, nhưng chúng vẫn phát triển nhờ lượng nước mà bạn tưới kiểng. Có thể bạn không biết chúng bành trướng bằng cách nào, nhưng chúng vẫn bành trướng, cao kều và xấu xí, làm cho những gì tươi đẹp không đơm hoa được. Vậy bạn đừng tưới bừa bãi, nếu không sẽ quá muộn. Hãy hủy diệt mớ cỏ dại của lòng ganh tỵ bằng cách cúp nguồn sống của chúng.

Ý kiến chuyên gia:

Thỉnh thoảng bạn nên hé lộ một khuyết điểm vô hại của con người mình. Vì bọn ganh tỵ nhất sẽ bảo cái tội của người hoàn hảo nhất là không có tội. Họ trở thành một loại thần Argus, mở to trăm mắt soi mói cho ra cái lỗi nằm trong sự hoàn chỉnh – đó là niềm ai ủi duy nhất của họ. Đừng để lòng ganh tỵ òa vỡ nọc độc – hãy vờ hé lộ những lỗ hổng trong sự dũng cảm hoặc trí tuệ, xem như ngăn chặn trước lòng ganh tỵ. Như thế bạn vung vẩy chiếc áo choàng đỏ trước Cặp sừng của Ganh tỵ, nhằm cứu vãn sự bất tử của mình.

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

NGHỊCH ĐẢO

Lý do ta phải dè chừng bọn ganh tỵ là vì chúng quá tiểu nhân và sẽ tìm ra vô số cách để phá hoại ta. Nhưng nếu rào đón quanh chúng quá kỹ lưỡng nhiều khi lại làm chúng càng thêm ganh tỵ. Chúng có tri giác rằng ta đang cẩn trọng và xem đó là một dấu hiệu khác của việc ta hơn chúng. Chính vì thế

mà ta phải hành động trước khi lòng ganh tỵ bám rễ.

Tuy nhiên một khi ganh tỵ đã phát sinh rồi, cho dù có phải do ta hay không thì đôi lúc tốt hơn ta nên có cách tiếp cận ngược lại: Bày tỏ thái độ xem thường cao độ đối với bọn hay ganh tỵ. Thay vì che đậy những phẩm chất của mình, ta càng cho chúng hiển nhiên hơn. Cứ mỗi lần thành công, ta lại làm cho lòng bọn ganh ghét phải quặn lên vì đau đớn. Vận may của ta trở thành địa ngục trần gian của chúng. Nếu ta đạt được một địa vị bất khả lung lay, lòng ganh tỵ sẽ hoàn toàn vô hiệu.

Đó là cách mà Michelangelo đã chiến thắng tên kiến trúc sư Bramante độc địa. Tên này ganh tài nghệ tuyệt luân của Michelangelo, nên khi ông thiết kế nhà mồ cho chính mình, hắn bịa chuyện với Giáo hoàng Julius để chụp mũ Michelangelo khiến dự án không thành. Thâm độc hơn, hắn còn xui giáo hoàng giao Michelangelo phải nhận một công trình không thể nào thực hiện nổi, hễ ai dây vào chỉ có mà thân bại danh liệt: vẽ những bức bích họa của nhà nguyện Sistine. Công trình này chắc chắn sẽ ngốn mất nhiều năm quý báu của Michelangelo, và trong thời gian đó ông sẽ chẳng làm được việc gì khác. Hơn nữa, Bramante cho rằng Michelangelo chỉ giỏi điêu khắc chứ không giỏi vẽ, vì vậy công trình Sistine sẽ làm ông sụp đổ.

Phát hiện ra cái bẫy, Michelangelo thoái thác nhưng giáo hoàng cứ khăng khăng, vì vậy ông im lặng chấp hành. Quyết không để lòng ganh tỵ của Bramante chiến thắng, Michelangelo trổ hết tài năng, và kết quả là công trình Sistine đã lưu danh hậu thế.

NGUYÊN TẮC 47

BIẾT CHIẾN THẮNG VÀ BIẾT DỪNG LẠI

Thời điểm vinh quang thường là thời điểm nguy hiểm nhất. Trong cơn sốt chiến thắng, lòng ngạo mạn và sự tự tin quá lố sẽ thúc đẩy ta vượt quá mục tiêu ban đầu, và khi đó ta sẽ còn tạo ra nhiều kẻ thù hơn là số mà ta vừa đánh bại. Đừng để thành công làm đầu óc ta quay cuồng. Không có gì thay thế được chiến lược và có kế hoạch kỹ lưỡng. Ta hãy đặt ra một mục tiêu, và khi đạt được rồi thì nên dừng lại.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Năm 559 TCN, chàng thanh niên tên Cyrus tập hợp một đạo quân khổng lồ từ những bộ lạc sống rải rác khắp Persia, rồi tiến công chính ông nội mình là Astyages, vua xứ Medea. Cyrus dễ dàng chiến thắng Astyages, tự phong vua xứ Medea và Persia, và bắt đầu dựng lên đế chế Persia. Chiến thắng nhanh chóng tiếp nối chiến thắng. Cyrus hạ Croesus vua Lydia, chinh phục quần đảo Ionia cùng các vương quốc nhỏ khác. Sau đó dẫn quân nghiền nát Babylon. Giờ đây mọi người gọi ông là Đại đế, Vua của Hoàn cầu.

Sau khi chiếm đoạt của cải thành Babylon, Cyrus ghé mắt về phía Đông, về hướng các bộ lạc Massagetai, dòng giống chiến binh do nữ hoàng Tomyris cầm đầu. Những bộ lạc này không có nhiều của cải như Babylon, nhưng Cyrus vẫn quyết tâm tấn công vì tin rằng minh là siêu nhân bất bại. Massagetai sẽ đại bại, đế chế của ông ta sẽ rộng thêm.

Cyrus đóng quân bên dòng sông Araxes, cửa ngõ dẫn vào vương quốc Massagetai. Nữ hoàng Tomyris phái sứ giả đến trao thư, đề nghị cả đôi bên đều rút quân để tránh một cuộc chiến tương tàn. Để tỏ thiện chí, nữ hoàng cho quân mình rút trước. Cyrus vẫn cho quân tiến sang bờ bên kia, hạ trại, sai quân dựng nhiều bàn tiệc dài, đầy ắp những cao lương mỹ vị cùng với rượu ngon, những thứ mà các bộ lạc bán sơ khai Massagetai chưa bao giờ biết tới. Chỉ để lại một toán quân nhỏ canh phòng, Cyrus lệnh đại quân rút về phía bờ sông. Chẳng mấy chốc, đông đảo quân Massagetai tấn công và giết hết toán quân nhỏ Persia, rồi sẵn rượu thịt, họ chè chén một bữa no say, sau đó lăn đùng ra ngủ. Đại quân Persia quay lại tấn công, tha hồ chém giết và bắt sống tướng soái Spargapises, con trai của nữ hoàng Tomyris.

Nghe tin này, nữ hoàng lập tức sai sứ giả đến dâng thư cầu hòa và cống nạp một phần ba lãnh thổ Massagetai, với điều kiện Cyrus trao trả tự do lại cho

con bà và lập tức lui quân, nếu không bà thề sẽ làm cho máu đổ nhiều đến nỗi quân Persia uống không hết. Cyrus cả cười, từ chối trao trả người con và quyết định nghiền nát quân Massagetai.

Biết rằng sẽ không được thả, hoàng tử Spargapises tự sát vì không chấp nhận nỗi nhục bị giam cầm. Tin này vừa tới tai, nữ hoàng nổi trận lôi đình, quy tụ tất cả lực lượng trên khắp vương quốc, và xuất quân trong khí thế căm hờn. Sau trận chiến khốc liệt và đẫm máu, sự phẫn uất đã thúc giục quân Massagetai chiến đấu, và cuối cùng họ tàn sát quân Persia, giết chết Cyrus.

Sau khi Cyrus qua đời, đế chế Persia tan rã. Chỉ một hành động ngạo mạn đã hủy hoại hết tất cả công trạng của một đại vương.

Diễn giải

Không có gì làm ra say hơn là men chiến thắng, thật không có gì nguy hiểm hơn.

Cyrus đã dựng xây cơ đồ trên nền tảng hoang tàn của đế chế cũ. Một thế kỷ trước đó, đế chế Assyria hùng mạnh đã hoàn toàn bị hủy diệt, cũng chỉ vì đi quá xa đến quên mất cả mục tiêu ban đầu đã đặt ra. Say men chiến thắng, người Assyria tàn phá tất cả đô thị nằm trên đường họ đi, tạo ra vô số kẻ thù, những người sau này đã đoàn kết lại để đánh bại họ.

Cyrus đã quên hay không biết bài học Assyria? Cho dù mọi người khuyên can, ông ta vẫn không ngại xúc phạm đến một nữ hoàng. Chiến thắng nối tiếp chiến thắng đã khiến ông mất trí, che mờ hết lương tri. Thay vì củng cố một đế chế trên thực tế đã quá rộng lớn, ông vẫn muốn tiếp tục chinh phục vì tin vào khả năng bất bại của mình.

Bạn nên nhớ: Trong lĩnh vực quyền lực, hãy để lý trí hướng dẫn hành động. Đừng để một phút giây phấn khích phá hoại cả một công trình. Khi đã đạt đến thành công rồi, bạn hãy lùi lại một bước. Hãy thận trọng. Trong chiến thắng có phần không nhỏ của những điều kiện và hoàn cảnh đặc biệt, vì vậy bạn đừng chỉ đơn thuần lặp đi lặp lại những động tác cũ. Lịch sử vẫn còn đầy ra đó những tàn tích của các đế chế liệt oanh, những thây ma của các lãnh đạo không biết dừng đúng lúc và củng cố những gì mình chiếm hữu.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Trong lịch sử, vị trí mong manh và bấp bênh nhất thuộc về vương phi. Vương phi không có nền tảng quyền lực thật sự hoặc chính thống nào để lui

về nương tựa khi gặp rắc rối. Chung quanh nàng là hàng tá triều thần ganh tỵ nóng lòng làm cho nàng thất sủng. Và cuối cùng, vì nguồn quyền lực của nàng thường là vẻ đẹp thể xác, cho nên với hầu hết các vương phi, sự xuống dốc ấy là không tránh khỏi.

Vào giai đoạn đầu tiên khi mới lên ngôi, Vua Louis XV nước Pháp đã có nhiều vương phi, và mỗi người chỉ được chiếu cố chừng vài năm. Rồi đến phiên Madame de Pompadour, một cô gái trung lưu tên thật là Jeanne Poisson, mà khi mới lên chín tuổi, đã được thầy bói báo trước là sẽ trở thành đệ nhất vương phi. Đây chừng như là điều không tưởng, bởi vì hầu hết các vương phi đều xuất thân từ gia đình quý tộc. Tuy nhiên Jeanne vẫn tin lời thầy bói, và niềm tin trở thành nỗi ám ảnh. Cô gái bắt đầu học hỏi những gì mà một vương phi cần phải biết - âm nhạc, khiêu vũ, kịch nghệ, cưỡi ngựa - và ở môn nào cô cũng xuất sắc. Đến tuổi trưởng thành, Jeanne lập gia đình với một người quý tộc cấp thấp, nhờ đó nàng mới có quyền bước chân vào những salon sang trọng của Paris. Nét đẹp, tài năng, duyên dáng, và trí thông minh của nàng bỗng chốc được đồn xa.

Trở thành bạn thân của Voltaire, Montesquieu, và những bộ óc vĩ đại khác của thời ấy, nhưng Jeanne không bao giờ quên cái mục tiêu mà nàng đã vạch ra từ hồi còn con gái: chiếm đoạt trái tim hoàng thượng. Chồng nàng có một lâu đài trong rừng nơi nhà vua thường lui tới săn bắn, và nàng cũng thường xuyên lưu lại đó khá lâu. Quan sát đường đi nước bước của vua như diều hâu rình mồi, nàng quyết tạo điều kiện để cho vua “tình cờ” gặp, khi nàng đang bách bộ với chiếc váy đẹp nhất, hoặc dạo chơi trong cỗ xe lộng lẫy nhất. Sau đó nhà vua để ý nàng, tặng nàng những thú rừng vừa săn được.

Khi vương phi tại vị là nữ công tước Châtearoux vừa qua đời, Jeanne tăng nhịp tấn công. Nhà vua đến đâu cũng gặp nàng: Trong vũ hội hóa trang ở Versailles, tại nhà hát opéra, bất cứ nơi nào mà “định mệnh” đã run rủi hai người gặp nhau, nàng đều phô bày tài nghệ phong phú. Nhà vua không cưỡng nổi và cô gái trung lưu 24 tuổi trở thành đệ nhất vương phi. Và vì một số triều thần tức tối tại sao vua lại chọn một thiếu phụ tầng lớp thấp kém như vậy, nên ngài phong cho nàng chức hầu tước. Từ đó về sau, mọi người gọi nàng là Madame de Pompadour.

Nhà vua là loại người dễ dàng cảm thấy ngột ngạt bực bội khi buồn chán, vì vậy bà Pompadour hiểu rằng muốn quyến rũ ngài là phải giải khuây. Bà tổ chức nào là dạ tiệc, săn bắn, sân khấu, và tất cả những thứ nào làm đẹp lòng vua khi ngài bước ra khỏi giường. Bà trở thành mạnh thường quân, đồng thời là người cầm cân nảy mực cho mọi thời trang và phong vị toàn nước Pháp.

Với kẻ ganh tỵ, bà vuốt ve bằng cung cách lịch sự, duyên dáng, và quyến rũ. Điều bất ngờ là bà kết thân với hoàng hậu, yêu cầu Louis XV năng chăm sóc và đối xử tử tế hơn với vợ mình. Ngay cả hoàng tộc cũng phải miễn cưỡng ủng hộ bà Pompadour. Được nhà vua phong chức công tước, ảnh hưởng của bà càng lớn. Ảnh hưởng ấy lan rộng sang lĩnh vực chính trị, nơi bà thực sự là một bộ trưởng ngoại giao không danh nghĩa.

Năm 1751 khi đạt đến đỉnh cao quyền lực, bà Pompadour bị cơn khủng hoảng trầm trọng đầu tiên. Cơ thể bị suy yếu bởi gánh nặng của vị trí, càng ngày bà càng cảm thấy khó khăn trong việc đáp ứng nhu cầu phòng the. Thông thường, đây là thời điểm mà một vương phi bắt đầu kết thúc sự nghiệp. Nhưng bà Pompadour có chiến lược khác: Khuyến khích vua lập ra một dạng nhà chứa, gọi là Parc aux Cerfs, ngay trên khu đất hoàng cung Versailles. Ở đó nhà vua trung niên có thể quan hệ với những giai nhân xuất sắc nhất vùng.

Bà Pompadour khôn khéo biết rằng vua không thể nào thiếu nét quyến rũ và sự nhạy bén chính trị của bà. Vì vậy bà không sợ gì một mỹ nhân 16 tuổi hoàn toàn không chút quyền lực, kinh nghiệm và sức hấp dẫn như mình. Bà không sợ bị soán mất vị trí trong phòng ngủ, khi và vẫn là người phụ nữ quyền lực nhất nước Pháp. Để củng cố vị trí đó, bà càng thân thiết hơn nữa với hoàng hậu, cùng đi dự thánh lễ với hậu. Tuy những kẻ ganh tỵ trong cung muốn hất chân bà Pompadour, song nhà vua vẫn duy trì vị thế cho bà, vì ngài cần đến tài vỗ an mọi sự của bà.

Diễn giải

Ý thức tính phù du của khả năng quyến rũ, một vương phi thường khi tất tả thực hiện mưu đồ sau khi được vua sủng ái: Trước hết cố gắng vơ vét tiền của càng nhiều càng tốt để lo hậu vận, sau đó thẳng tay trừng trị các đối thủ trong cung, nhằm bành trướng quy mô quyền lực. Nói tóm lại, vị trí bấp bênh đó thường buộc vương phi phải hành động theo lòng tham và oán hận, vốn thường là động cơ khiến nàng thất sủng. Madame de Pompadour thành công ngay chỗ kẻ khác thất bại, vì bà không thúc ép vận may. Thay vì trù dập triều thần, bà lại tìm cách lấy lòng họ. Bà không bao giờ để lộ tí lòng tham hay ngạo mạn. Khi không còn khả năng làm tròn bổn phận phòng the, bà hoàn toàn không phiền khi có người thay thế. Ngược lại bà tuyển những thôn nữ đẹp nhất vùng vào hậu cung cho vua giải trí, biết rằng trước sau gì ngài cũng chán vì các ả kia quê mùa kém trí.

Thành công thường làm lu mờ lý trí. Nó làm ta tưởng chừng mình bất bại,

khiến ta quá nhạy cảm và khó thân thiện khi có người thách thức quyền lực. Thành công làm ta bớt đi khả năng thích nghi với tình thế. Dần dà ta sẽ nghĩ rằng thành công là nhờ nghị lực của mình, chứ không do chiến lược và kế hoạch. Đó là điều sai lầm.

Hãy bắt chước Madame de Pompadour, cần nhớ rằng khoảnh khắc vinh quang là khoảnh khắc mà ta cần vận dụng sự khôn ngoan và chiến lược nhiều nhất, nhằm củng cố cơ sở quyền lực, nhìn nhận vai trò của may mắn và hoàn cảnh đối với thành công, đồng thời cảnh giác trước mọi đổi thay trong thời vận. Chính lúc vinh quang là lúc ta cần áp dụng trò chơi của triều thần, đồng thời chú ý hơn nữa đến những nguyên tắc của quyền lực.

Mối nguy to lớn nhất xuất hiện vào khoảng khắc vinh quang.

(Napoléon Bonaparte, 1769-1821)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Quyền lực có nhịp điệu và khuôn mẫu của riêng mình. Chiến thắng trong cuộc chơi này là những ai kiểm soát được những khuôn mẫu và tùy nghi biến đổi chúng, và họ vẫn giữ vững nhịp điệu trong khi kẻ khác lại lạc bước. Cốt lõi của chiến lược là kiểm soát được điều sắp xảy ra, trong khi cơn phấn chấn của vinh quang sẽ làm ta mất quyền kiểm soát theo hai cách. Thứ nhất, ta thành công là nhờ một khuôn mẫu, mà ta lại có khuynh hướng lặp lại khuôn mẫu ấy. Ta sẽ cố chuyển động theo cùng hướng cũ mà không thèm dừng lại xem đó còn là hướng tốt nhất với ta hay không.

Thứ hai, thành công sẽ có chiều hướng làm mờ tâm trí, và ta bị tình cảm điều khiển. Tự cho rằng mình bất bại, ta sẽ hành động hung hăng hơn, có khả năng làm đổ vỡ tất cả sự vinh quang vừa đạt tới.

Bài học ở đây là: Người tài ba phải thay đổi nhịp điệu và khuôn mẫu, chỉnh sửa lộ trình, thích nghi tình thế, tùy cơ ứng biến. Thay vì để cho cái trớn tiếp tục đẩy mình đi tới, người tài ba sẽ biết dừng lại quan sát tình hình. Họ tự trấn tĩnh, tạo một khoảng lùi để suy xét tận tường mọi diễn biến, xem xét vai trò của hoàn cảnh và vận may đối với thành công. Tại các trường dạy cưỡi ngựa, câu nói được lặp đi lặp lại là ta phải có khả năng tự điều khiển trước khi điều khiển được con ngựa.

Trong cuộc chơi quyền lực, vận đỏ và hoàn cảnh luôn có vai trò không nhỏ. Điều này là tất yếu và làm cho cuộc chơi thú vị hơn. Nhưng cho dù ta có nghĩ như thế nào, thì vận may vẫn nguy hiểm hơn vận rủi. Vận rủi sẽ dạy ta

nhiều bài học về tâm kiên nhẫn, phối hợp thời biểu, và chuẩn bị tinh thần cho tình huống xấu nhất. Vận may làm ta lạc vào lối ngược lại, khiến ta tự hào cho rằng sự giỏi giang sẽ giúp mình chiến thắng. Chắc chắn thời vận sẽ đổi thay, và khi điều đó xảy ra ra sẽ hoàn toàn hụt hẫng.

Người nào liên tiếp thành công có thể bị nhiễm một loại sốt, và ngay khi cả họ cố trấn tĩnh thì cấp dưới lại ép họ vượt quá mục tiêu, sa chân vào vùng nước xoáy. Với dạng cấp dưới hay xúi giục như vậy, bạn phải có cách xử lý. Chứ nếu chỉ đơn giản ca bài tiết chế thì họ sẽ bảo mình yếu đuối và không biết nhìn xa trông rộng. Quyền lực của bạn có thể giảm nếu họ thấy bạn thắng rồi mà không dám đánh nữa.

Khi thủy quân của tướng Pericles liên tục chiến thắng trên vùng Biển Đen vào năm 436 TCN, nhân dân thành Athens vô cùng phấn khởi và thúc giục ông tiếp tục đánh nhanh đánh mạnh. Họ mơ ước chinh phục Ai Cập, nghiền nát Persia, tiến chiếm Sicily. Một mặt, Pericles điều tiết bớt các cảm xúc nguy hiểm của dân chúng bằng cách cảnh báo về mối nguy khinh địch. Mặt khác ông thỏa lòng họ bằng những chiến trận nhỏ mà ông biết chắc chiến thắng dễ dàng, đồng thời ra vẻ như để dành tổng lực cho chiến dịch to lớn sau cùng. Hậu thế chỉ biết được tài khéo léo của ông trong cuộc chơi này, sau khi ông qua đời, khi những kẻ mị dân khác lên cầm quyền, thúc đẩy Athens tiến công Sicily, và chỉ trong thời gian ngắn đã hủy diệt nguyên cả đế chế.

Nhịp điệu quyền năng thường khi đòi hỏi ta phải luân phiên sử dụng sức mạnh và mánh khóe. Quá nhiều bạo lực sẽ tạo ra phản ứng, quá nhiều mánh khóe, cho dù quỷ quyệt cách mấy, cuối cùng cũng lòi đuôi. Tại Nhật Bản hồi thế kỷ XVI, vâng lệnh sứ quân Oda Nobunaga, vị tướng (và là Nhật hoàng tương lai) Hideyoshi xuất quân và mang về chiến thắng vang dội khi đánh bại bạo quân vĩ đại của tướng Yoshimoto. Lúc ấy sứ quân muốn Hideyoshi thừa thắng xông lên nghiền nát thêm một kẻ thù hùng mạnh, nhưng Hideyoshi nhắc sứ quân nhớ một thành ngữ xưa: “Khi vừa thắng một trận đánh, nhớ thắt chặt dây buộc nón trận”. Hideyoshi cho rằng đây là lúc mà sứ quân nên chuyển từ sức mạnh sang mưu kế và nghi binh, tạo ra một loạt liên minh hỏa mù để đâm bị thóc thọc bị gạo.

Những người vượt quá mục tiêu ban đầu thường là để làm đẹp lòng chủ nhân. Nhưng khi nỗ lực thái quá, chính chủ nhân sẽ nghi ngờ bạn. Đã nhiều lần, một số tướng lãnh dưới quyền vua Philip xứ Macedon bị thất sủng và giáng chức ngay sau khi chiến thắng vinh quang. Philip e rằng chỉ cần một vinh quang như thế nữa thôi, thì vị tướng kia sẽ trở thành kình địch của

mình.

Khi phục vụ cho chủ, bạn nên khôn ngoan giới hạn các chiến thắng của mình, để cho chủ công hưởng hết vinh quang, đừng làm hắn ta chột dạ. Và bạn cũng nên lập ra một khuôn phép phục tùng nghiêm chỉnh để được hắn tin dùng. Vào thế kỷ IV trước công nguyên, một vị tiểu tướng dưới trướng thống soái Ngô Khởi[12] bỗng dưng hăng tiết lên, thúc ngựa xung phong khi chưa có pháo lệnh, và lúc quay về khoái trá ném xuống đất mấy cái đầu của tướng địch. Anh ta tự hào về tài chém tướng trong chớp mắt, nhưng Ngô Khởi tuyệt nhiên không ấn tượng. "Đúng là một vị tướng tài," ông thở dài khi lệnh cho binh sĩ mang tiểu tướng kia ra chém đầu, "nhưng bất tuân quân lệnh".

Còn một tình huống khác mà một thành công nhỏ có thể làm hỏng cơ may cho một thành công lớn hơn, đó là khi chủ nhân chiếu cố ta: Lúc ấy có thể là dại dột nếu ta đòi hỏi thêm. Ta sẽ bị đánh giá là dễ dao động - ta cảm thấy như thế là chưa đủ, và cố gắng vơ vét càng nhiều càng tốt khi có dịp, một dịp may có thể không lặp lại. Cách hay nhất là ta lịch sự đón nhận ân huệ đó rồi lui bước. Những đặc ân khác sau này sẽ tự đến mà ta không phải đòi hỏi.

Cuối cùng, điều quan trọng là biết chọn thời điểm để dừng. Điều gì đến sau cùng sẽ khiến mọi người ghi nhớ như một loại dấu chấm than. Lúc tốt nhất để dừng lại và ra đi là sau khi chiến thắng. Chứ còn tiếp tục thì hiệu quả sẽ giảm thiểu, thậm chí biết đâu sau đó ta bại trận. Đối với công tác thẩm vấn, giới luật sư thường khuyên "Luôn dừng lại sau khi chiến thắng."

Hình ảnh:

Icarus rơi từ trời cao. Ông cha Dedalus đã dùng sáp dán lông vũ vào nhau để chế ra những cặp cánh giúp hai cha con bay thoát khỏi mê cung có quái thú Minotaur. Say sưa bay lượn, Icarus bay càng lúc càng cao, cho đến khi tia nắng mặt trời làm chảy sáp rớt lông, và anh ra rơi tòm chí tử.

Ý kiến chuyên gia:

Các vương tôn và những nền cộng hòa nên hài lòng với vinh quang, bởi khi muốn được thêm, họ thường thất bại. Việc sử dụng ngôn ngữ sỉ nhục nhắm vào kẻ thủ phát xuất từ sự ngạo mạn của vinh quang, hoặc từ ảo vọng chiến thắng, vốn cuối cùng sẽ làm người ta sai lầm cả trong lời nói và hành động, bởi vì khi ảo vọng này làm lý trí lu mờ, nó cũng khiến họ đi quá mục tiêu, và xui họ hy sinh một giá trị chắc chắn để đổi lấy điều được tin là giá trị hơn, nhưng thật bấp bênh.

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

NGHỊCH ĐẢO

Như Machiavelli từng khuyên: hoặc là ta tận diệt kẻ thù, hoặc là tha cho nó toàn mạng. Trừng phạt nửa vời chỉ làm hắn tăng lòng căm hận và tìm cách báo thù. Vì vậy hễ đánh địch là đánh cho tan nát không thể tồn tại. Ta nên dằn lòng trong giây phút chiến thắng, nhưng như thế không phải để không nghiền nát kẻ thù, mà để đừng tiến công những đối thủ khác một cách vô ích. Ta không khoan dung với kẻ thù, nhưng cũng đừng tạo ra kẻ thù mới bằng hành động thái quá.

Sau khi chiến thắng, nhiều người tăng cường cảnh giác vì họ thấy là chiến thắng đã mang lại cho họ thêm nhiều của cải để canh chừng và bảo vệ. Ta cũng nên cảnh giác, nhưng đừng để sự cảnh giác này làm mình do dự, hoặc mất khí thế, mà chỉ dùng sự cảnh giác làm dây cương hãm bớt tính nông nổi. Cái khí thế này thường được đánh giá quá cao. Thành công là do ta, và nếu thành công nối tiếp thành công, thì đó là kết quả việc của ta làm. Chứ nếu tin vào khí thế, ta sẽ bị xúc cảm tác động, làm chậm các động tác chiến lược, và có khuynh hướng lặp lại những phương pháp cũ. Hãy nhường cái khí thế đó cho những ai không thể tin cậy vào điều gì tốt hơn.

NGUYÊN TẮC 48

THIÊN HÌNH VẠN TRẠNG

Nếu bạn chọn cho mình một hình thể cố định, một kế hoạch hiển nhiên, xem như bạn vạch áo cho người ta xem lưng. Trái lại, bạn nên luôn chuyển động và thay hình đổi dạng. Hãy chấp nhận thực tế rằng không có gì cố định và không nguyên tắc nào bất di bất dịch. Cách phòng thủ tốt nhất là phải linh hoạt như nước, không có hình thù nhất định. Đừng bao giờ ỷ lại vào tính ổn định hoặc trật tự lâu bên. Mọi thứ đều thay đổi.

VI PHẠM NGUYÊN TẮC

Vào thế kỷ XVIII trước công nguyên, các thành bang ở Hy Lạp lớn mạnh đến mức không còn đủ đất đai cho dân số ngày một gia tăng. Họ bèn nhìn ra biển, đi thiết lập thuộc địa ở vùng Tiểu Á, Sicily, bán đảo Italia, ngay cả châu Phi. Nhưng thành Sparta lại bị núi non vây quanh, không có lối trổ ra Địa Trung Hải, nên dân chúng Sparta không phải là dân đi biển. Vì vậy họ buộc lòng phải gây hấn với những thành bang chung quanh, trong một chuỗi những xung đột dữ dội kéo dài hơn trăm năm, với kết quả là họ thu gom được một vùng đất rộng lớn cho cư dân canh tác. Tuy nhiên giải pháp này lại tạo ra bài toán mới: Làm sao giữ vững và duy trì trật tự ở những vùng chiếm đóng? Dân số những vùng ấy đông gấp mười dân Sparta, chắc chắn ngày nào đó sẽ diễn ra trận phục thù khủng khiếp.

Đối cùng, Sparta phải hình thành một xã hội hướng về thuật chiến tranh. Dân Sparta phải mạnh hơn, cứng rắn hơn, hung hãn hơn những người láng giềng. Chỉ có cách này họ mới tiếp tục sống còn và ổn định.

Khi vừa lên bảy, đứa bé trai thành Sparta sẽ bị bắt khỏi gia đình để đưa vào một loại câu lạc bộ quân sự, nơi huấn luyện nó chiến đấu và sinh hoạt theo kỷ luật sắt. Ngủ trên giường cứng lót sậy, chỉ được phát cho một bộ áo ngoài mặc suốt cả năm, không được học hỏi hay thực hành bất kỳ bộ môn văn hóa nghệ thuật nào. Tất nhiên cư dân thành Sparta không được biết đến âm nhạc, và chỉ cho phép bọn nô lệ sản xuất ra những sản phẩm tiểu thủ công nào tối cần cho sinh hoạt. Những kỹ năng duy nhất được dạy là kỹ năng quân sự. Đứa bé nào trông yếu ớt sẽ bị bỏ cho chết đói trong hang động trên núi. Sparta không cho phép bất kỳ hình thức mậu dịch hay tiền tệ nào, vì họ tin rằng tiền tài chỉ gây ra chia rẽ và ích kỷ, làm suy yếu kỷ luật chiến binh. Nguồn thu nhập duy nhất được cho phép là nông nghiệp, hầu hết trên những

cánh đồng thuộc sở hữu nhà nước.

Đầu óc đơn giản của cư dân thành Sparta giúp họ hình thành binh chủng bộ binh hùng mạnh nhất thời bấy giờ. Họ đánh đâu thắng đó, vinh quang nối tiếp vinh quang nhưng chưa bao giờ nghĩ đến việc lập ra đế chế. Họ chỉ muốn giữ vững những gì đã chiếm được, và bảo vệ những vùng đất ấy chống ngoại xâm. Hàng chục năm có thể qua đi mà không xảy ra chút thay đổi nào trong chế độ đã duy trì thành công nguyên trạng của Sparta.

Trong khi đó một thành bang khác cũng lớn mạnh không kém Sparta: Athens. Thành bang này được lợi thế bờ biển, chủ yếu là để giao thương hơn là tạo lập thuộc địa, vì vậy dân Athens trở thành thương nhân tài ba. Không cứng nhắc như Sparta, họ đáp ứng với tình thế thật sáng tạo, thích nghi với điều kiện phát sinh, nhanh chóng tạo ra nhiều hình thức xã hội và nghệ thuật mới. Cộng đồng của họ như dòng chảy triền miên, và khi quyền lực càng tăng thì họ càng trở thành mối nguy cho thành Sparta.

Năm 431 TCN, cuộc chiến âm ỉ từ lâu giữa hai thành bang giờ bùng ra mãnh liệt. Sau 27 năm ác chiến, bộ máy chiến tranh Sparta thắng trận. Giờ đây Sparta có cả một đế chế, và họ không thể nào nằm yên trong vỏ sò nữa.

Sau chiến tranh, tiền của từ Athens đổ vào Sparta. Những chiến binh này chỉ biết cầm gươm chứ không hề có tí ý niệm gì về chính trị hay kinh tế. Sự giàu sang và phong cách sống giàu sang áp đảo họ. Những thống đốc Sparta được cử đi cai quản các vùng đất từng thuộc quyền Athens đều gục ngã trước những hình thức tham nhũng thối nát nhất. Tuy Sparta đã đánh thắng Athens, nhưng cách sống linh động của Athens đã dần xói mòn kỷ cương và trật tự nghiêm khắc của Sparta. Trong khi đó Athens lại thích nghi với tình hình mới, xoay xở phát triển thành một trung tâm văn hóa và kinh tế.

Lúng túng trước sự thay đổi lớn lao, Sparta ngày càng yếu đi. Chỉ chừng 30 năm sau khi thắng Athens, Sparta thất bại trong một trận chí tử với thành Thebes. Hầu hết chỉ đầu hôm sớm mai, thành bang hùng mạnh này sụp đổ để không bao giờ gượng dậy nữa.

Diễn giải

Trong sự tiến hóa của muôn loài, hầu như cái vỏ giáp bảo vệ luôn gây ra tai họa. Mặc dù vẫn có vài trường hợp ngoại lệ, song gần như lúc nào cái vỏ cũng trở thành cái ngõ cụt chí tử cho con vật nào ẩn mình trong đó. Vỏ bọc làm cho chủ nhân nó di chuyển chậm chạp, đi kiếm ăn vất vả hơn, và lại trở

thành mồi ngon cho thú săn mồi nhanh nhẹn. Loài thú nào hướng lên trời hay ra biển, loài nào di chuyển mau lẹ và bất thần đều hùng mạnh và an toàn hơn.

Khi phải giải quyết bài toán khó là kiểm soát được dân số đông hơn, Sparta phản ứng như một con thú đang hình thành một cái mai bảo vệ. Giống như loài rùa, Sparta đành hy sinh tính linh hoạt cho sự an toàn. Họ cố gắng xoay xở để giữ vững ổn định suốt ba trăm năm, nhưng với cái giá nào? Ngoài văn hóa chiến tranh ra họ không còn loại văn hóa nào khác, không có nghệ thuật để xoa dịu căng thẳng và lo âu về hiện trạng đất nước. Thắng trận đồng nghĩa với việc phải quản lý thêm nhiều đất đai, điều mà họ không muốn. Thua trận là phải chấm dứt bộ máy quân sự, điều mà họ cũng không muốn nốt. Chỉ có tình trạng bất di bất dịch mới giúp họ sống còn. Nhưng trên thế giới này không có gì ổn định mãi, và cái vỏ sò hoặc chế độ mà bạn triển khai để tự bảo vệ, đến một ngày nào đó sẽ gây tai họa.

Trong trường hợp Sparta, họ không thua binh đội của Athens, mà thua tiền bạc của Athens. Tiền bạc sẽ chảy về bất cứ nơi nào thu hút nó và gieo rắc hỗn loạn. Về lâu về dài, tiền bạc biến Athens thành người chinh phục, bằng cách xâm nhập chế độ Sparta và xói mòn chiếc áo giáp bảo vệ. Trong cuộc chiến giữa hai chế độ, Athens đủ linh hoạt và sáng tạo để thay hình đổi dạng, trong khi Sparta chỉ càng lúc càng cứng rắn cho đến khi rạn nứt.

Đó là cách mà thế giới này vận hành, cho dù đó là loài vật, văn hóa, hay cá nhân con người. Đối mặt với sự khắc nghiệt và những hiểm nguy của thế giới, loài sinh vật nào cũng phát triển hệ thống bảo vệ - một lớp giáp, một chế độ cứng rắn, một nghi thức vỗ an. Tuy có thể hiệu quả trước mắt, song về lâu về dài sẽ gây tai họa. Nhân dân đang còng lưng dưới ách một chế độ và những phương cách vận hành cứng rắn sẽ không thể chuyển động nhanh nhạy, không thể cảm nhận hoặc thích nghi với đổi thay. Họ sẽ ì ạch lòng vòng ngày càng chậm dần cho đến khi bước vào lối mòn tự diệt của loài khủng long. Hãy học cách thích nghi và linh động, nếu không bạn sẽ không thể sống sót.

Cách hay nhất là phải biến thiên hình vạn trạng. Không có loài săn mồi nào có thể tấn công nếu chúng không thể phát hiện ra ta.

TUÂN THỦ NGUYÊN TẮC

Khi Thế chiến II kết thúc và quân Nhật bị đánh đuổi khỏi Trung Quốc, Tưởng Giới Thạch lãnh đạo phe Dân quốc quyết tâm tiêu diệt phe Cộng sản.

Vào năm 1935 họ gần như thành công khi dồn phe Cộng sản vào cuộc Trường chinh đầy gian lao. Tuy phục hồi được phần nào trong lúc thời kỳ chống Nhật, nhưng lực lượng Cộng sản vẫn còn rất yếu. Họ chỉ kiểm soát vài vùng hẻo lánh miền quê, vũ khí của họ thô sơ, không được huấn luyện quân sự chính quy, không làm chủ được phần lãnh thổ quan trọng nào ngoài vùng Mãn Châu sau khi quân Nhật rút lui. Chính nơi này mà Tưởng quyết tập trung lực lượng ưu tú nhất để tấn công. Ông dự định tiến chiếm các đô thị chủ chốt, rồi từ đó bành trướng khắp vùng công nghiệp phía Bắc, quét sạch quân Cộng sản. Mất Mãn Châu, Cộng sản sẽ sụp đổ.

Trong hai năm 1945 và 1946 kế hoạch vận hành hoàn hảo: Phe Dân quốc dễ dàng chiếm đóng các thành phố chủ chốt ở Mãn Châu. Quân Cộng sản tháo lui về những vùng sâu vùng xa khó vươn tới. Nhưng từ đó, nhiều toán lính nhỏ của họ lại liên tục quấy nhiễu quân đội Dân quốc, phục kích lẻ tẻ, nhanh chóng rút lui, không bao giờ liên kết lại thành một đoàn quân đông đảo nên rất khó tiến đánh. Quân Cộng sản chiếm một thị trấn nào đó chỉ vài tuần rồi lại bỏ ngỏ. Không có tiền quân lẫn hậu quân, họ chuyển động như thể thủy ngân, không bao giờ ở lâu một chỗ, thoạt ẩn thoạt hiện.

Phe Dân quốc quy thái độ đó cho hai việc: Hèn nhát không dám đương đầu với đại quân và không có kinh nghiệm chiến lược. Lãnh tụ Cộng sản Mao Trạch Đông hình như làm thơ và triết lý giỏi hơn điều binh khiển tướng, trong khi Tưởng[13] đã tốt nghiệp khoa quân sự tại phương Tây, đồng thời là môn đồ thuần thành của nhà tư tưởng quân sự lừng danh Carl von Clausewitz.

Tuy nhiên dần dà cách đánh của Mao cũng thành hình. Sau khi phe Dân quốc chiếm đô thị và để cho quân Cộng sản giữ vùng được xem là vô dụng của Mãn Châu, thì người Cộng sản lại bắt đầu sử dụng không gian rộng lớn ấy để bao vây đô thị. Nếu Tưởng phái một đội quân di chuyển từ thị trấn này sang tăng viện thị trấn khác, phe Cộng sản sẽ chọc sườn đội quân ấy. Lực lượng Dân quốc dần dà bị manh mún thành khúc nhỏ và cô lập, bị cắt đứt quân nhu và liên lạc. Hỏa lực Dân quốc vẫn còn rất mạnh, nhưng nếu không di chuyển được thì ích lợi gì?

Quân Dân quốc bắt đầu lo sợ. Những người chỉ huy họ đang an toàn cách xa mặt trận có thể cười nhạo Mao, nhưng bản thân họ từng trực tiếp đối đầu với quân Cộng sản trên núi nên biết sợ tài xuất quỷ nhập thần. Giờ đây họ lại bị kẹt cứng trong thành phố, thấy rõ quân thù di chuyển như chớp, linh động như những dòng nước từ mọi phía tràn về. Hình như họ đông cả triệu người. Hơn nữa phe Cộng sản còn vây hãm tinh thần phe Dân quốc bằng hình thức

tuyên truyền, kêu gọi họ đào ngũ.

Từ trong tâm trí, phe Dân quốc đã muốn đầu hàng rồi. Nhiều đô thị bị bao vây và cô lập đã sụp đổ trước khi bị tấn công trực tiếp nên nhanh chóng thất thủ. Tháng 11 năm 1948, quân đội Dân quốc đầu hàng phe Cộng sản - một đòn nhục nhã cho đội quân mạnh hơn hẳn về mặt kỹ thuật, một đòn mang tính quyết định trong cuộc chiến tay đôi đó. Sang năm sau, phe Cộng sản kiểm soát toàn bộ Trung Quốc.

Diễn giải

Hai loại cờ gần giống chiến lược quân sự nhất là cờ vua và cờ vây[14] Á châu. Bàn cờ vua thì nhỏ, và nếu so với cờ vây thì cờ vua tấn công tương đối nhanh hơn, buộc hai bên phải ra đòn quyết đoán. Cờ vây chơi trên bàn lớn hơn, với 361 đường giao nhau, với vị thế gần gấp sáu lần so với cờ vua. Hai bên luân phiên đặt những quân cờ đen và trắng ở những chỗ giao nhau, với mục đích là cô lập quân cờ đối phương.

Được Trung Quốc gọi là cờ vây, một ván cờ vây có thể có đến 300 bước di chuyển, với chiến lược linh động và tinh vi hơn cờ vua, chầm chậm triển khai. Đường thế ban đầu do quân cờ của ta tạo ra càng phức tạp thì đối phương càng khó đoán chiến lược. Giành quyền kiểm soát một khu vực trên bàn cờ là chuyện không đáng, trái lại ta phải biết nghĩ trên bình diện rộng hơn, sẵn sàng hy sinh con tép để bắt hết mẻ cá. Điều ta cần không phải là cố thủ mà phải là tính lưu động. Những quân cờ di động sẽ cô lập đối phương vào từng vùng nhỏ. Mục tiêu không phải là trực tiếp giết quân đối phương như ở cờ vua, mà gài đối phương vào thế tê liệt để hắn chết cứng. Cờ vua thì tuyến tính, chuộng vị trí, tấn công hung hăng. Cờ vây thì phi tuyến tính và linh hoạt, tấn công gián tiếp cho đến cuối ván cờ, khi người chiến thắng sẽ bao vây các quân cờ của đối thủ bằng một nhịp độ tăng dần.

Các nhà chiến lược quân sự Trung Quốc chịu ảnh hưởng cờ vây từ nhiều thế kỷ nay. Mao Trạch Đông thường chơi môn cờ này và vận dụng ý niệm cờ vào chiến lược. Chẳng hạn một ý niệm chủ chốt là bành trướng hết diện tích của bàn cờ theo nhiều hướng, để đối thủ không thể lường hết được ý đồ của ta theo kiểu tuyến tính.

Mao khuyến khích các binh đoàn của ông đánh theo kiểu cờ vây, sao chi địch không thể đoán trước ý định hoặc hướng điều binh. Địch sẽ mất thì giờ truy đuổi, hoặc như Tưởng Giới Thạch, ông ta đánh giá thấp đối phương nên lơi lỏng phòng vệ. Và nếu làm theo học thuyết Tây phương là tập trung vào

từng vùng duy nhất, ông ta sẽ trở thành cái bia bất động để đối phương bao vây. Cách đánh theo kiểu cờ vây là vây hãm đầu óc đối thủ, dùng chiến tranh tâm lý, tuyên truyền vận động, cùng với các chiến thuật khiêu khích để làm đối phương rối ren mà xuống tinh thần. Quân đội Cộng sản của Mao cũng áp dụng chiến lược như thế - thiên hình vạn trạng, khiến đối phương rối trí và kinh hãi.

Trong khi cờ vua thì tuyến tính và trực tiếp, cờ vây gắn với loại chiến lược thích nghi với thế giới ta đang sống, nơi những trận đánh được thực hiện gián tiếp hơn, trên những bình diện rộng lớn và kết nối lỏng lẻo với nhau. Nơi đó, các chiến lược trừu tượng và đa chiều, hoạt động ở quy mô ngoài không gian và thời gian: Quy mô trí não của nhà chiến lược. Hình thức chiến đấu linh hoạt này ưu tiên cho sự chuyển động hơn là vị trí. Tốc độ và sự uyển chuyển khiến đối thủ không lường trước bước di chuyển của ta. Và khi không thể nắm được ý đồ, địch sẽ không đề ra được chiến lược nào để chống lại. Vậy ta cứ biến thiên như sương khói, không chừa một khía cạnh cụ thể nào cho địch đánh. Trong khi cố gắng truy đuổi và suy đoán để thích nghi vơi tính chất bảng lảng của ta, địch sẽ từ từ suy kiệt.

Khi ngươi muốn đánh, ta không chừa cơ hội và ngươi không tìm thấy ta. Nhưng khi muốn đánh ngươi, ta đã chắc rằng ngươi không thể lảng tránh và ta đánh dứt khoát… càn quét ngươi… Địch tiến thì ta lùi, địch hạ trại thì ta quấy nhiễu, địch suy yếu ta tấn công, địch tháo lui ta truy đuổi.

(Mao Trạch Đông, 1893-1976)

CỐT TỦY CỦA NGUYÊN TẮC

Động vật người khác với loài thú nhờ luôn sáng tạo ra nhiều hình thức mới. Ít khi biểu hiện cảm xúc một cách trực tiếp, loài người diễn tả qua ngôn ngữ, hoặc qua những nghi thức xã hội được chấp nhận. Chúng ta không thể chia sẻ cảm xúc mà không thông qua một hình thức.

Song các hình thức mà ta tạo ra lại luôn thay đổi - trong thời trang, phong cách, ở những nơi nào thể hiện tâm trạng đương đại. Chúng ta luôn thay đổi những hình thức thừa hưởng được từ các thế hệ trước, và đó là dấu hiệu của sự sống và sức sống. Tất nhiên những thứ nào không thay đổi, những hình thức nào hóa xơ cứng, ta có cảm giác như chúng đã chết và ta diệt bỏ chúng. Giới trẻ biểu lộ điều đó rõ rệt nhất: Không chấp nhận những hình thức mà xã hội áp đặt, tính cách của họ lại chưa hình thành, giới trẻ thử nghiệm với những đặc điểm của riêng mình, qua một số mặt nạ và tư thế để tự khẳng

định. Đó chính là sức sống vận hành động cơ của hình thức, tạo ra những thay đổi thường xuyên trong phong cách.

Hồi còn trẻ, người tài ba thường bộc lộ sáng tạo khi sử dụng một hình thức mới để biểu lộ một cái mới. Xã hội xem họ là kẻ quyền lực bởi vì xã hội cần có cái mới và tưởng thưởng cái mới. Vấn đề chỉ phát sinh sau này, khi những người tài ba đó lớn tuổi hơn, trở nên bảo thủ và ích kỷ. Lúc ấy họ không còn mơ ước tạo ra cái mới, tính cách họ đã hình thành, thói quen đã đóng băng, và sự xơ cứng biến họ thành những mục tiêu dễ triệt hạ. Ai cũng đoán được nước cờ họ sắp thực hiện. Thay vì được nể phục họ lại khiến mọi người nhàm chán: Bước xuống sân khấu đi! Mọi người bảo, nhường chỗ cho người khác, cho ai đó trẻ hơn. Khi bị quá khứ giữ chân, kẻ quyền lực trông khôi hài làm sao - họ là những trái quả chín, chực chờ rơi rụng.

Quyền lực chỉ có thể phát triển qua các hình thức linh động. Chương này khuyên bạn không nên giữ mãi một hình dạng rõ rệt, như thế không có nghĩa là bạn phải có một hình dạng nhất định, bởi cái gì cũng có hình dáng cả, không thể nào không. Ở đây, ta khẳng định rằng sự vô định hình của quyền lực trông giống như nước, hoặc thủy ngân, sẽ mang dáng vóc của vật chứa. Luôn thay đổi nên luôn bất ngờ. Người quyền lực luôn tạo ra hình thể mới, và quyền lực họ phát xuất từ tốc độ thay đổi. Vô định hình là vô định hình đối với sự quan sát của kẻ thù, để chúng không thể thấy bất kỳ điều gì nhất định mà nhắm vào. Đó là tư thế đầu tiên của quyền lực: Địch không thể lường, không thể nắm bắt, vì ta vô định và chớp nhoáng như thần Mercury, vị thần có khả năng thiên hình vạn trạng và sử dụng khả năng này để đại náo thiên đình trên đỉnh Olympus.

Con người tiến hóa về hướng trừu tượng, ngày càng thiên về tinh thần hơn vật chất. Hướng tiến hóa này rõ rệt ở lĩnh vực nghệ thuật, và cũng có thể thấy ở bình diện chính trị, vốn càng lúc càng bớt hung bạo công khai, nhưng tăng tính phức tạp, gián tiếp và đầu óc. Chiến tranh và chiến lược cũng phải theo khuynh hướng này. Chiến lược ngày nay không còn là điều binh khiển tướng trong không gian quy ước nữa, mà tận dụng những ngõ ngách của bộ óc con người.

T.E. Lawrence có lẽ là nhà chiến lược hiện đại đầu tiên triển khai lý thuyết trừu tượng trong chiến tranh du kích. Ý tưởng của Lawrence đã ảnh hưởng đến Mao. Lawrence chung sức với người Ả Rập để chống lại Thổ Nhĩ Kỳ. Ông muốn chiến binh Ả Rập có khả năng hòa lẫn vào sa mạc mênh mông, không tụ tập về một điểm nhất định để trở thành mục tiêu cho đại quân Thổ. Khi phe Thổ vội vàng tiến đánh đạo quân ma ấy, họ chỉ tiêu tốn sức lực lùng

sục khắp nơi. Tuy hỏa lực họ mạnh hơn, nhưng quân Ả Rập chơi trò mèo vờn chuột, khiến phe Thổ không biết đường nào mà lần, dần dà đâm hoang mang. “Hầu hết các cuộc chiến đều mang tính chạm trán… Cuộc chiến của chúng ta phải mang tính hợp tan,” Lawrence viết. “Chúng ta phải ngăn chặn địch bằng mối đe dọa câm lặng của sa mạc mênh mông bí ẩn, phải đợi đến lúc ta tiến công thì địch mới biết ta ở chỗ nào.”

Trong một thế giới mà chiến tranh gián tiếp đang được thời, thì tính vô định hình, nghĩa là thiên hình vạn trạng, là điều chí cốt.

Yêu cầu tâm lý đầu tiên cho tính vô định hình là với những việc xảy ra, ta đừng xem đó là xúc phạm cá nhân. Đừng bao giờ để cho địch thấy bất kỳ dấu hiệu thủ thế nào. Vì khi thủ thế, ta sẽ để lộ cảm xúc, xem như hiện nguyên hình. Lúc ấy đối thủ biết họ đã đánh trúng chỗ nhược của ta, dạng như gót chân của Achilles, từ đó về sau họ cứ nhắm vào đấy mà đánh tiếp. Vì vậy ta hãy rèn luyện tâm lý đừng xem việc gì là cá nhân cả. Đừng bao giờ nổi giận khi người khác cố tình chọc giận. Hãy biến gương mặt ta thành cái mặt nạn vô định, lúc đó chính đối phương mới nổi đóa và mất phương hướng.

Nam tước James Rothschild đã sử dụng chiêu này rất xuất sắc. Là người Đức gốc Do Thái sống trong môi trường bài ngoại ở Paris, ông không bao giờ xem sự xúc phạm nào đó là hướng vào cá nhân mình, và ông cũng không bao giờ cho thấy là ông bị xúc phạm. Ngoài ra ông còn tự thích ứng với thời tiết chính trị, cho dù thời tiết ấy ra sao – thời kỳ Phục hồi quân chủ cứng nhắc của Louis XVIII, triều đại mang tính tư sản của Louis-Philippe, cách mạng dân chủ 1848, kẻ mới phất Louis-Napoléon lên ngôi năm 1852. Rothschild đều chấp nhận hết, rồi hòa mình vào thời đại. Người ta bảo ông đạo đức giả hoặc cơ hội cũng mặc, vì điều khiến ông được ưa chuộng là tài sản chứ không phải quan điểm chính trị. Tài sản của ông đã trở thành thứ tiền tệ của quyền lực. Ông cứ ung dung thích nghi và phát đạt mà không bao giờ để lộ ra bất kỳ hình thù gì, trong khi những gia tộc cao sang khác, tuy giàu nứt đố đổ vách hồi đầu thế kỷ, nhưng sau đó là tán gia bại sản vì thời vận thay đổi thật khó lường. Vì vẫn vấn vương với quá khứ nên họ đã ít nhiều hiện ra một hình thức nhất định.

Xuyên suốt chiều dài lịch sử, phong cách vô định hình được ứng dụng nhiều hơn hết bởi những nữ hoàng trị vì một mình. Chức vị nữ hoàng khác biệt cơ bản với một ngai vua. Là một phụ nữ, bà sẽ bị quần thần nghi ngờ khả năng cai trị và sức mạnh tinh thần. Nếu chiếu cố một phe trong cuộc chiến ý thức hệ, bà sẽ bị chê là hành động theo cảm xúc. Nhưng nếu đè nén cảm xúc để

đóng trọn vai độc tài theo kiểu đàn ông, bà vẫn sẽ bị chỉ trích. Vì vậy có lẽ do bản chất hoặc kinh nghiệm, các nữ hoàng có khuynh hướng cai trị mềm dẻo, mà rốt cuộc đã chứng tỏ là hữu hiệu hơn hình thức trị vì thẳng thừng và nam tính.

Hai điển hình của phong cách trị vì vô định hình là Nữ hoàng Elizabeth nước Anh và Nữ hoàng Catherine Vĩ đại nước Nga. Khi nổ ra cuộc chiến tàn bạo giữa hai phe Tin Lành và Công giáo, Elizabeth chọn lối trung đạo. Bà không liên minh với phe nào, mà chỉ cố duy trì hòa bình đến khi đất nước đủ mạnh để đương đầu với chiến tranh. Triều đại của bà là một trong những triều đại vinh quang nhất lịch sử nhân loại, nhờ khả năng thích nghi xuất chúng và ý thức hệ mềm dẻo của bà.

Catherine nước Nga cũng triển khai một cách cai trị ứng hóa. Sau khi chồng bà là Hoàng đế Peter II bị hạ bệ, bà nắm toàn quyền cai quản đất nước và tất cả mọi người cho rằng bà không thể nào sống sót. Nhưng bà không có tiên kiến, không dựa vào triết lý hay lý thuyết nào để chỉ đạo các chính sách. Mặc dù là kẻ ngoại bang (quê hương ở Đức) nhưng bà nắm rõ tâm trạng người Nga, biết được tâm trạng ấy đã thay đổi như thế nào qua năm tháng. “Ta phải trị vì như thế nào để cho nhân dân nghĩ rằng chính họ muốn thực hiện những gì mà ta bảo họ thực hiện,” bà nói, và bà làm được điều đó bằng cách đón trước những mong ước của nhân dân, đồng thời thích nghi với những gì họ không muốn. Không bao giờ ra tay mạnh bạo ép uổng điều gì, Catherine Vĩ đại đã cải cách được nước Nga trong thời gian vô cùng ngắn.

Cách cai trị vô định hình và nữ tính ấy có thể là cách để người quyền lực thành công qua những thời kỳ khó khăn, và lại rất dễ chịu với những thân dân dưới chế độ ấy. Với cách cai trị mềm mỏng, thần dân dễ vâng lời, vì cảm thấy ít bị áp bức, ít bị o ép theo ý thức hệ của kẻ trị vì. Cách cai trị như thế cũng mở ra một số tùy chọn, vốn không thể có nếu chế độ cứ bám riết một học thuyết. Thoạt đầu, các chính phủ cứng rắn có vẻ hùng mạnh, nhưng về lâu về dài sự cứng rắn ấy sẽ mài mòn thần kinh, khiến nhân dân sẽ tìm cách đuổi cổ chính phủ ấy. Tuy dễ bị chỉ trích song chính phủ mềm dẻo và vô định hình sẽ bền vững, và cuối cùng nhân dân sẽ thấy chính phủ với mình là một, bởi vì chính phủ ấy thay đổi theo luồng gió mới, cởi mở với hoàn cảnh mới.

Cho dù có phải chịu ít nhiều xáo trộn và trở ngại, song cách cầm quyền cởi mở cuối cùng thường vẫn thắng giống như Athens cuối cùng rồi cũng thắng Sparta bằng tài chính và văn hóa. Khi lâm vào thế đối đầu với một địch thủ hùng mạnh và cứng rắn hơn, ta nên để chúng tạm thắng ván đầu. Ta hãy vờ

tuân thủ sức mạnh của chúng. Sau đó bằng khả năng thích nghi và vô định hình, ta dần xâm nhập vào tâm hồn chúng. Như vậy ta sẽ ra tay khi chúng mất cảnh giác, bởi kẻ cứng nhắc luôn sẵn sàng chống đỡ được những đòn trực tiếp nhưng lại bất lực trước những gì tinh vi và ngấm ngầm. Muốn vậy ra phải giỏi chơi trò tắc kè đổi màu - ngoài mặt thì tuân thủ, nhưng bên trong lại ngấm ngầm hủy diệt.

Suốt nhiều trăn năm, người Nhật chừng như chấp nhận kẻ ngoại bang một cách hòa nhã, chừng như dễ chấp nhận ảnh hưởng văn hóa nước ngoài. Joao Rodriguez, một tu sĩ Bồ Đào Nha từng đến và sống nhiều năm ở Nhật hồi thế kỷ XVI đã ghi trong nhật ký rằng ông hết sức ngạc nhiên khi thấy người Nhật có thiện chí thử nghiệm và chấp nhận bất kỳ điều gì của Bồ Đào Nha. Ông chứng kiến người Nhật mặc quần áo kiểu Bồ Đào Nha dạo phố, cổ đeo tràng hạt và thập giá bên hông. Nền văn hóa Nhật có vẻ như yếu đuối và dễ thay đổi, song khả năng thích nghi ấy thật ra đã tránh cho đất nước không bị áp đặt một nền văn hóa xa lạ, được mang tới bởi sự xâm lăng quân sự. Chính thái độ khôn ngoan ấy làm cho Bồ Đào Nha và các nước Tây phương khác tưởng rằng Nhật Bản khuất phục trước nền văn hóa kẻ cả, trong khi thật ra người Nhật chỉ xem đó là thứ thời trang để chơi qua rồi bỏ. Bên dưới lớp bề mặt hòa hợp đó, nền văn hóa Nhật Bản vẫn phát triển mạnh mẽ hơn bao giờ hết. Nếu trước đó người Nhật có thái độ cứng nhắc đối với ảnh hưởng ngoại bang và cố tẩy chay, có thể họ sẽ phải gánh chịu nhiều tổn thất kiểu như phương Tây đã giáng cho Trung Quốc. Đó mới là sức mạnh của tính vô định hình - kẻ xâm lược không có điều chi cụ thể để vin vào, để đánh đổ.

Ở lĩnh vực tiến hóa, thường khi chính sự to xác lại là bước đầu dẫn đến diệt chủng. Động vật nào to đùng, húp híp thì không linh hoạt, mà lại phải luôn nghĩ đến việc thỏa mãn cái bao tử. Trong cuộc sống, người thiếu suy nghĩ thường lầm tưởng rằng kích cỡ đồng nghĩa với quyền lực, càng to càng mạnh.

Năm 483 TCN, vua Xerxes của Persia xâm lược Hy Lạp, tin rằng mình dễ dàng chinh phục nước này chỉ với một chiến dịch. Suy cho cùng thì ông đang lãnh đạo một đội quân hùng mạnh nhất cho một lần xâm lược – sử gia Herodotus ước lượng đạo quân đó có hơn năm triệu người. Xerxes dự định xây một chiếc cầu băng qua vùng Hellespont để từ Tiểu Á tràn qua Hy Lạp, song song, lực lượng hải quân Persia hùng mạnh sẽ phong tỏa tàu bè Hy Lạp không cho thoát thân. Kế hoạch nghe quá hay, nhưng khi nhận được thông tin này, quân sư Artabanus đến khuyên can Xerxes: “Hai thế lực mạnh nhất thế giới này đang chống lại bệ hạ.” Xerxes cả cười, hỏi thế lực nào dám đương đầu với đạo quân năm triệu người như thế? Artabanus cẩn trọng tâu

rằng đó chính là đất liền và biển cả. Theo quân sư, quanh vùng hoàn toàn không có một cảng nào đủ lớn để chứa hết đoàn thủy quân đông đảo của Persia. Ngoài ra hễ chiếm càng nhiều đất đai thì hệ thống quân nhu hậu cần càng cồng kềnh và phức tạp, xác suất rủi ro trong việc nuôi quân sẽ càng to lớn.

Cho rằng quân sư chỉ là thứ hèn nhát, Xerxes ra lệnh tiến công. Quả nhiên như Artabanus đã tiên đoán, thời tiết xấu đã quét sạch hải quân Persia, vốn quá lớn nên không thể trú bão trong bất kỳ hải cảng nào. Trong khi đó trên bộ thì quân Persia đi đến đâu tàn sát đến đó, kể cả mùa màng lương thực nên bộ phận hậu cần không kịp nuôi quân. Ngoài ra đại đoàn quân cồng kềnh chậm chạp ấy còn là một mục tiêu dễ bị phát hiện và triệt hạ. Người Hy Lạp dùng đủ mọi mánh khóe khiến quân Persia mất phương hướng. Cuối cùng Xerxes bị quân đồng minh của Hy Lạp đánh tan không còn manh giáp.

Câu chuyện vừa kể là điển hình của những người chuộng kích thước hơn là tính linh hoạt.

Càng già đi, chúng ta lại cần phải tăng cường tính vô định hình, vì lúc đó ta có khuynh hướng xơ cứng. Ý nghĩ và hành động của ta bị những người xung quanh đoán trước, và đó là dấu hiệu đầu tiên của sự lụm khụm già nua. Và chính vì vậy dưới mắt họ ta có vẻ khôi hài. Mặc dù sự chế giễu và khinh thường có thể chỉ là hình thức tấn công nhẹ nhàng thôi, nhưng thật ra những thái độ đó đều là vũ khí sát thương, và về lâu về dài sẽ xói mòn nền tảng quyền lực. Một kẻ thù dám coi thường ta rồi thì sẽ càng táo bạo hơn, và tính táo bạo làm cho con thú nhỏ nhất cũng trở thành nguy hiểm.

Triều đình Pháp hồi cuối thế kỷ XVIII, mà Marie Antoinette là gương mặt điển hình, đã bám quá chặt vào những thủ tục cứng nhắc vô phương cứu chữa, đến nỗi nhân dân Pháp xem đó là thứ di tích xấu xa. Thái độ chê bai một định chế hàng trăm năm tuổi là dấu hiệu đầu tiên của căn bệnh nan y đến thời kỳ cuối. Tình hình càng tệ hại thì hai vợ chồng Marie Antoinette và Louis XVI lại càng bám riết quá khứ, và do đó phải lên đoạn đầu đài.

Vua Charles I nước Anh cũng phản ứng tương tự trước đợt triều đổi mới dân chủ hồi thập niên 1630: Ông giải tán Nghị viện, trong khi các nghi thức trong triều càng lúc càng mang tính hình thức và xa rời quần chúng. Chính sự cứng nhắc này càng làm sôi sục quyết tâm thay đổi của nhân dân. Không lâu sau nội chiến xảy ra và tất nhiên cái đầu của ông không thể nằm yên ở vị trí quen thuộc.

Vì vậy càng lớn tuổi thì ta nên bớt dựa vào quá khứ. Hãy cảnh giác, nếu không, tính cách cứng nhắc sẽ khiến ta trông giống như di hài. Không hẳn ta phải bắt chước thời trang giới trẻ - vì như vậy cũng thật buồn cười. Thật ra điều ta nên làm là thường xuyên thích nghi với hoàn cảnh, với sự đổi thay không thể tránh: Ta phải tránh qua một bên nhường chỗ cho giới trẻ đang lên. Sự cứng nhắc chỉ làm ta trông giống như xác ướp.

Tuy vậy ta cũng đừng quên rằng sự vô định hình cũng chỉ là một tư thế chiến lược mà thôi. Nhờ đó ta có đất để tạo ra nhiều điều bất ngờ chiến thuật, giữ được quả bóng trên sân ta, đặt đối phương vào tình thế không được hành động mà phải chờ đợi để đáp trả, xem như mọi hoạt động gián điệp hay tình báo của họ là vô nghĩa. Vậy bạn hãy nhớ: Sự vô định hình chỉ là dụng cụ. Đừng nhầm nó với thái độ trôi theo dòng đời, hoặc với chữ nhẫn mà tôn giáo khuyên ta áp dụng khi vận hội đổi thay. Ta sử dụng tính vô định hình không phải để được an hòa nội tại, mà bởi vì nó tăng cường sức mạnh.

Cuối cùng, tập thích nghi với mỗi hoàn cảnh nghĩa là nhìn các sự kiện xảy ra bằng nhãn quan của mình, và phớt lờ những lời khuyên mà thiên hạ hay thêm thắt. Nói cách khác, cuối cùng thì ta phải bỏ ngoài tai các nguyên tắc mà người khác rao giảng, những quyển sách mà họ viết ra để dạy ta phải làm gì, bỏ luôn sự cố vấn của người đi trước. “Các nguyên tắc chi phối tình hình đều bị bãi bỏ bởi tình hình mới”, Napoléon viết, và rõ ràng chính ta là người đánh giá tình huống mới phát sinh. Chứ nếu cứ quan tâm đến những gì người khác nói, thì cuối cùng ta sẽ hình thành nên một thứ không phải do mình tạo ra. Quá cả nể sự hiểu biết của người khác sẽ làm ta xem thường sự hiểu biết của chính mình. Ta cứ mạnh tay với quá khứ, đặc biệt là quá khứ của chính ta, và cứ phớt lờ mọi triết lý từ ngoài thọc vào.

Hình ảnh:

Thần Thủy ngân. Người đưa tin có cánh, vị thần của thương mại, ông tổ giới đạo chích, cờ bạc, và thầy lừa nhanh tay. Ngay hôm được sinh ra, thần Thủy ngân đã sáng tạo ra đàn lia, đến tối hôm đó đã đánh cắp trâu bò của thần Apollo. Thần Thủy ngân biến thiên hình vạn trạng đi khắp thế gian. Tựa như thứ chất lỏng đặt theo tên ông, thần Thủy ngân là hiện thân của điều không thể nắm bắt – quyền lực của tính vô định hình.

Ý kiến chuyên gia:

Vì vậy đỉnh cao của việc dàn quân là đạt tới tính vô định hình. Trong chiến tranh, chiến thắng không mang tính lặp đi lặp lại, mà phải vô tận thích ứng…

Lực lượng quân sự không có sự bố trí thường hằng, nước không có hình thể bất biến: Khả năng chiến thắng bằng cách thay đổi và thích ứng với đối phương được gọi là thiên tài.

(Tôn Tử, thế kỷ IV trước công nguyên)

NGHỊCH ĐẢO

Sử dụng không gian để tạo ra và dàn mỏng một mô hình trừu tượng không có nghĩa là bỏ đi sự tập trung sức mạnh đang có lợi thế cho ta. Tính vô định hình làm cho địch phải nhớn nhác tìm xem ta ở đâu, từ đó phân tán sức mạnh của chúng về mặt vật chất lẫn tinh thần. Nhưng một khi đến hồi chạm trán, ta phải đánh một đòn thật tập trung và dũng mãnh. Đó là cách làm của Mao để chiến thắng phe Dân quốc: Bẻ gãy lực lượng địch thành từng đơn vị nhỏ và cô lập, dễ dàng bị tiêu diệt bằng tiến công vũ bão. Ở đây nguyên tắc tập trung chiếm ưu thế.

Khi áp dụng tính thiên hình vạn trạng, ta phải quán xuyến tiến trình, và luôn tham chiếu đến chiến lược dài hơi. Đến khi chọn được một hình thức để tấn công, ta phải sử dụng sức tập trung, tốc độ và sức mạnh.

CHỈ MỤC

Chú giải

[1] Ở đây cụm từ „trò chơi quyền lực“ được diễn tả như một ý niệm „chạy đua quyền lực“ hoặc „tranh giành ảnh hưởng“.

[2] Ở đây ý niệm „triều thần“ được dùng chung cho tất cả những ai đang mưu cầu quyền lực, cho dù đó là quần thần thật sự của triều đình xưa kia, hoặc là những kẻ hiện nay đang dùng mưu đồ và kế chước để tranh giành ảnh hưởng, để chạy đua quyền lực.

[3] Đây là sự tích „Chén rượu tước binh quyền“. (CT của BTV)

[4] Đây là „Không thành kế“ của Gia Cát Lượng ở thành Dương Bình. (CT của BTV)

[5] Nguyên Thái Tông Oa Khoát Đài (1186-1241) là con trai thứ 3 của Thành Cát Tư Hãn. Sau khi Thành Cát Tư Hãn chết thì kế vị làm Nguyên Thái Tông (1229). (CT của NXB)

[6] Tần Thủy Hoàng đã thống nhất Trung Quốc vào năm 221. Năm 209 TCN Tần Thủy Hoàng chết. Con là Tần Nhị đế lên ngôi. Năm 209 TCN thì Trần Thắng (?-208 TCN) và Ngô Quảng (?-208 TCN) khởi nghĩa chống Tần. Sau khi Trần Thắng chết thì Phạm Tăng hiến kế cho Hạng Lương (chú Hạng Vũ) lập tôn thất của Sở tên là Hùng Tâm làm Sở Hoài Vương (ông này là cháu ruột của Sở Hoài Vương thật – người đã cách chức Khuất Nguyên) để tập hợp quần chúng. Hạng Vũ tự phong là Tây Sở Bá Vương, còn Lưu Bang tự phong là Hán Vương; đây là hai đạo quân chủ lực trong việc lật đổ vương triều Tần (CT của NXB).

[7] Năm 690, Võ Tắc Thiên phế Đường lập Chu, nhưng đến năm 705 bị Trương Giản đảo chính, đứa con trai thứ 3 của Võ Tắc Thiên là Lý Hiển (656-710) lên làm vua, hiệu là Đường Trung Tông, kết thúc nhà Chu của Võ Tắc Thiên. (CT của NXB).

[8] Sự kiện Tây An: khi Nhật xâm lăng Trung Quốc thì Tưởng vẫn thực hiện chính sách “Muốn đối phó với bên ngoài thì trước hết phải ổn định bên trong”, cho nên phái Trương Học Lương đi diệt Cộng sản, nhưng Trương Học Lương lại muốn đem quân đi đánh quân xâm lược trước, do đó đã bắt cóc Tưởng khi Tưởng đến Tây An thị sát, tạo nên sự biến Tây An vào ngày 12-4-1936, Trương ra điều kiện là Tưởng phải cùng bắt tay hòa hoãn với Cộng sản thì mới được tha mạng, đây cũng là ý kiến của đa số quần chúng,

nên sau khi được thả ra, Tưởng buộc phải hợp tác với Mao cùng kháng Nhật: Ý tác giả nói là Tưởng quên nguyên tắc nhổ cỏ tận gốc là chưa đúng. (CT của NXB).

[9] Vua đầu tiên của Trung Quốc là Hoàng Đế (hiện còn mộ ở tỉnh Hà Nam, Trung Quốc) sống vào thế kỷ 26 TCN, trước cả vua Nghiêu, Thuấn. (CT của NXB)

[10] Xem "Sự biến Tây An". Thật ra thì Mao chủ trương giết Tưởng, nhưng Stalin ra lệnh thả để Trung Quốc đoàn kết chống Nhật, chứ Trung Quốc mà nội chiến thì Nhật sẽ ngư ông đắc lợi. Mao có cái nhìn ở tầm trong nước, Stalin có cái nhìn tầm thế giới (CT của BTV).

[11] Theo Trung Quốc thì Cách mạng Văn hóa diễn ra từ 1966-1976 (sau khi Mao chết). Một vài giới cho Lâm Bưu có những hành động làm cho Mao cảm thấy ảnh hưởng đến uy quyền của mình nên hai người mâu thuẫn. (CT của BTV)

[12] Ngô Khởi là đại tướng nước Ngụy thời Chiến quốc

[13] Tưởng Giới Thạch tốt nghiệp tại học viện quân sự Nhật Bản, sau đó tu nghiệp quân sự tại Đức. (CT của NXB)

[14] Cờ vây có 19 đạo, 361 điểm giao nhau. Quân đen đi trước. Có từ thời Chiến quốc, đời Đường truyền sang Nhật, thế kỷ 19 truyền sang Châu Âu. Là cờ truyền thống của Trung Quốc. (CT của NXB)